

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В ОВОЩНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ АПК.

Ч.2

М.В. Молохович

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

В современном мире значительное воздействие на бизнес на всех уровнях (от небольших предприятий до крупных транснациональных корпораций) оказывает информация. В связи с этим для решения ряда финансовых вопросов, влияющих на формирование эффективных корпоративных структур как в овощном подкомплексе, так и в других отраслях экономики, возможен и наиболее перспективен *информационно-финансовый подход* к исследованию результативности кооперативно-интеграционных процессов. Основным положением этого подхода является то, что в процессе научно-технической революции происходит сближение и переплетение информационной и финансовой составляющих рынка. Информация многократно увеличивает взаимосвязанность и взаимозависимость предприятий и рынков, и ее значение определяется такими факторами, как высокая доля информационных ресурсов в конечной стоимости товаров и услуг; интегрирующая функция в экономической организации общества, обеспечивающая эффективность функционирования экономики и способность к структурным изменениям; инновационная функция, генерирующая НТП и построение новых организационно-экономических отношений. Вместе с тем, исследуя основные цели создания корпоративных структур в овощном подкомплексе АПК (получение дополнительной прибыли, сокращение транзакционных издержек, повышение устойчивости и гибкости функционирования интегрирующихся элементов), нельзя не отметить и такие цели интеграции, как:

– совершенствование координации хозяйственной деятельности предприятий, объединяющихся в корпоративные структуры;

– повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции на базе активизации НИОКР, маркетинговых исследований;

– освоение новых территориальных рынков через кооперацию либо интеграцию с предприятиями, функционирующими в других регионах;

– диверсификация рынков, повышающая эффективность и мобильность использования ресурсов, а также результативность корпоративных структур.

Исходя из этого, можно сказать, что эффективность функционирования корпоративных структур тесно связана с совершенствованием организации и управления деятельностью участников кооперативно-интеграционных процессов, которое выражается в создании необходимых условий для принятия оптимальных решений и контроля их реализации. В свою очередь, совершенствование организационного и технологического управления производством, освоение новых технологий, консультационные услуги, подготовка кадрового потенциала непосредственно связаны с информационными издержками. Среди прямых информационных издержек, влияющих на повышение эффективности функционирования хозяйствующих субъектов овощного подкомплекса, следует выделить: издержки маркетинговой деятельности; издержки на приобретение новых технологий (или создание инновационных продуктов); управленческие и консультационные издержки; издержки по найму трудовых ресурсов, их обучению, переподготовке и повышению квалификации. Увеличение данных издержек, по мнению экономистов, приводит, как правило, к росту эффективности и прибыльности

организаций [1], [2], [5]. Кроме того, следует учитывать косвенные сопряженные издержки, которые отражают упущенные выгоды от принятия решений при недостаточной и недостоверной информации, что свидетельствует о невнимательности к информационным аспектам обеспечения воспроизводственного процесса. Экономия прямых информационных издержек обуславливает рост сопряженных расходов, порождаемых недостаточным уровнем информации по соответствующим аспектам деятельности. Иными словами, увеличение эффективности при работе определенного компонента прямых информационных затрат влечет за собой уменьшение соответствующих сопряженных издержек. Однако, несмотря на всю значимость рассматриваемого явления, многие предприятия овощного подкомплекса не уделяют должного внимания данному вопросу, так как не располагают достаточными средствами для финансирования развития информационной составляющей хозяйственной деятельности. В связи с этим стремление к минимизации прямых информационных издержек без ущерба информационному обеспечению функционирования всех звеньев производственного процесса является побудительным мотивом к интеграции. Так, в составе корпоративного формирования появится возможность централизованно выполнять многие высокозатратные виды деятельности, что позволит участникам существенно снизить собственные издержки. В частности, организации смогут на договорных началах осуществлять совместную рекламно-информационную деятельность, проводить производственно-хозяйственные работы (например, межзаводской анализ себестоимости, маркетинговые исследования, обучение и переподготовку персонала и т.д.), совместно закупать и использовать новейшие технические средства. Деятельность в рамках корпоративного объединения позволит существенно сократить затраты на управление и маркетинг. Помимо этого, важнейшим условием функционирования корпоративных структур является формирование в их составе инвестиционных фондов для осуществления инновационных процессов, начиная от модернизации технологических процессов и заканчивая совершенствованием методов организации и управления агропромышленным производством. К тому же, при создании корпоративной структуры часть прибыли ее участников должна отчисляться в централизованный фонд развития объединения на по-

крытие непредвиденных расходов. Этот фонд впоследствии, по совместному решению входящих в состав корпоративного формирования субъектов хозяйствования, может использоваться для целевого развития и расширенного воспроизводства наиболее приоритетных звеньев общей цепи (проведение маркетинговых исследований, реализация программы реконструкции, внедрение передовых методов организации производства и мотивации труда и др.). Кроме того, в рамках корпоративной структуры будут созданы более благоприятные условия для привлечения кредитных ресурсов из-за значительной совокупной стоимости основных фондов, рассматриваемых сегодня в качестве одного из основных способов обеспечения кредита. То есть вхождение в состав корпоративного формирования предоставит большие возможности привлечения инвестиционных средств со стороны. Наличие же в достаточном количестве финансовых ресурсов окажет существенное воздействие на развитие объединения, в том числе позволит создать мощную коммерческую службу и гарантирует эффективное функционирование отдела маркетинга, входящего в ее состав. Как результат, будет проводиться более детальное изучение состояния и динамики потребительского спроса на овощную продукцию, что позволит максимально приспособить производство к требованиям рынка, появится возможность разработать новый план сбыта, направленный на повышение эффективности производства и снижение себестоимости продукции. Проведение крупномасштабных маркетинговых исследований выявит наиболее эффективные схемы продвижения продукции. Привлечение внимания оптовых покупателей, развитие фирменной торговли, организация рекламы, проведение выставок-продаж, дегустаций, наряду с исследованием рынков аграрной продукции, обеспечит расширение существующих рынков и проникновения на новые, тем самым выявив возможности заключения новых контрактов на поставку овощной продукции. Это, в свою очередь, существенно повлияет на финансовые результаты деятельности всех предприятий, входящих в состав объединения.

Определение величины изменения финансовых результатов за счет совершенствования информационного обеспечения воспроизводственного процесса и является основным положением информационно-финансового подхода к оценке результативности создания корпоративных структур. При этом интегра-

ция должна рассматриваться как процесс, где цели и задачи, носящие в основном информационный характер, реализуются посредством финансовых механизмов.

Не меньший интерес в процессе оценки эффективности корпоративных структур вызывает и подход, базирующийся на теории финансового менеджмента, который основан, прежде всего, на использовании ряда мотивов объединения и совместной деятельности, среди которых основными для предприятий ового подкомплекса являются:

1. *Синергетический эффект*, состоящий в том, что в результате объединения двух или нескольких составляющих достигается эффект больший, чем просто сумма эффектов составных частей.

2. *Экономия в связи с ростом масштабов производства*: его концентрация до определенных пределов приводит к снижению затрат и более эффективному использованию ресурсов.

3. *Операционная экономия* на основе устранения дублирования управленческих функций, их централизации и сокращения затрат на сбыт продукции.

4. Получение возможности *использования временно свободных денежных средств* при дефиците привлекательных инвестиционных возможностей.

5. *Выгоды от привлечения заемных средств*: укрупненной организации легче привлекать кредитные ресурсы под более низкие проценты вследствие снижения финансовых рисков. Размеры корпоративной структуры, взаимные гарантии ее участников, солидарная ответственность – все это факторы, которые при прочих равных условиях повышают привлекательность корпорации для внешних инвесторов.

6. Диверсификация, обеспечивающая снижение корпоративных рисков и направленная на завоевание долговременных конкурентных преимуществ.

7. Получение дополнительного дохода на базе информационного эффекта объединения.

Исследуя мотивы создания корпоративных структур, следует отметить, что в общем случае финансовый менеджмент рассматривает возможные эффекты интеграции относительно вариантов объединения двух хозяйствующих субъектов. Вместе с тем практика формирования данных объединений в различных отраслях показывает, что крупные корпоративные структуры часто образуются множеством участников, в силу чего может

иметь место сочетание эффектов от их наложения, взаимное усиление или ослабление. Но в тоже время важнейшим результатом процессов самоорганизации выступает именно синергетический эффект. Как уже отмечалось, экономическая составляющая синергетического эффекта представляет собой, по сути, возможные результаты совместных усилий нескольких предпринимательских организаций (или отдельных подсистем одного комплексного предприятия), превышающие итоговый показатель их самостоятельной деятельности [1], [3], [4]. Согласно данному определению, показателями эффекта выступают: прибыль, рентабельность, издержки производства, организационные (загрузка производственных мощностей) и другие более абстрактные выгоды, которые принято называть управленческой синергией. В качестве итога оценки синергетического эффекта выступает соответствующая разность значений выбранного показателя, а сам синергетический эффект рассматривается как результат организующей роли менеджмента, организации труда, производства, планирования, организации принятия решений. Однако на практике оценка результативности деятельности корпоративной структуры обычно проводится на основе анализа только экономических выгод и издержек интеграции. При этом экономические выгоды могут возникнуть лишь при условии, что рыночная стоимость формирования, созданного путем интеграции, выше, чем сумма стоимостей, образующих его предприятий и организаций до их объединения:

$$B = PC_{\text{кc}} - (PC_1 + PC_2 + \dots + PC_n),$$

где B – выгоды от интеграции; $PC_{\text{кc}}$ – рыночная стоимость корпоративной структуры; PC_1, PC_2, \dots, PC_n – рыночная стоимость предприятий до их объединения; n – количество предприятий-участников корпоративной структуры.

Обычно анализ интеграции начинают с прогнозов будущих потоков денежных средств организаций-потенциальных участников объединения. В такой прогноз включают любое увеличение доходов или снижение затрат, обусловленное объединением, а затем сравнивают полученный результат с издержками создания корпоративной структуры. В том случае, если выгоды от объединения превышают издержки, интегрирование признается целесообразным. Но здесь следует заметить, что в ходе исследования могут возникнуть

особые налоговые, правовые и бухгалтерские проблемы, и, как следствие, серьезные ошибки, способные привести к неверной оценке эффективности корпоративной структуры. Иначе говоря, возможны как слишком оптимистичные оценки аналитиками будущих потоков денежных средств, так и недооценка потенциала объединяемых предприятий, вследствие чего возникает искаженное представление о целесообразности интеграции. Затруднительной представляется и возможность переноса способов оценки эффективности, изначально разработанных для применения по отношению к одному предприятию, на их совокупность. К тому же, подобный анализ не позволяет определить причины, по которым в одних случаях интегрирование создает дополнительную стоимость, а в других приводит к ее снижению. Не менее важным недостатком подхода к оценке эффективности создания корпоративных структур в овощном подкомплексе, основанного на теории финансового менеджмента, является и то, что он не учитывает качественного преобразования всего бизнеса и технологического процесса, а также всех преимуществ, получаемых за счет интеграции, подменяя их, в основном, подсчетом успехов или неудач финансового характера. А ведь при образовании корпоративного формирования происходит не только объединение активов, но также приобретает соответствующий опыт, кадровый, управленческий, инновационный и иной потенциал, который оказывает огромное влияние на результативность деятельности объединения и важность которого нельзя недооценивать. Все это указывает, что применение данного подхода к оценке эффективности создания корпоративных формирований в овощном подкомплексе является возможным, однако не достаточно действенным и целесообразным.

Обобщение и детальный анализ методических подходов к оценке эффективности создания корпоративных структур в овощном подкомплексе позволяет определить основные источники повышения результативности интеграционного взаимодействия субъектов данной отрасли (рис. 1).

Как показано на рисунке, в ряде случаев отдельные источники роста эффективности совместной деятельности являются идентичными для различных подходов. Однако чаще всего они существенно отличаются, ибо каждый из данных подходов базируется на исследовании определенного аспекта деятельности корпорации. Следовательно, при

использовании различных подходов к оценке эффективности создания объединений, могут быть получены различные результаты. В частности, корпоративная структура, производственные мощности которой не сбалансированы по стадиям технологического цикла, может быть эффективной в соответствии с финансовыми показателями, но не являться эффективной в долгосрочной перспективе. Все это свидетельствует о необходимости проведения комплексного анализа результативности аграрных корпоративных формирований. Основой выработки адекватных алгоритмов анализа и оценки эффективности интеграции как на стадии принятия решения о целесообразности создания корпоративной структуры, так и в процессе ее функционирования должна послужить целостная методология, учитывающая интеграционные эффекты и типологические особенности каждого из изученных подходов. Результатом предложенной комплексной оценки эффективности интегрированной системы выступит разработка совокупности мероприятий, способствующих рациональному распределению и использованию всех видов ресурсов и направленных на получение максимальной выгоды от объединения предприятий, входящих в состав овощного подкомплекса. При этом в качестве базовых показателей в системе критериев оценки эффективности корпоративных формирований следует рассматривать рыночные показатели – максимизацию прибыли и конкурентоспособность, которые предопределяют наличие в составе инструментария оценки эффективности интеграции: оценки рыночной конъюнктуры и объема продаж объединения во временном аспекте, оценки реальных потоков инвестиций, текущих затрат, финансовой и информационной деятельности. Кроме того, при принятии решения о создании корпоративной структуры в качестве дополнительных показателей эффективности необходимо рассматривать социальные результаты, не поддающиеся стоимостной оценке, однако отражающие эффективность объединения с точки зрения общества в целом, а также отдельных регионов, отраслей и организаций, прямо или косвенно участвующих в процессе интеграции.

Объективная оценка перспективности кооперативно-интеграционных процессов, достоверные прогнозные расчеты преимуществ совместного хозяйствования и своевременная разработка и реализация действенных мероприятий по их поддержанию и активизации,

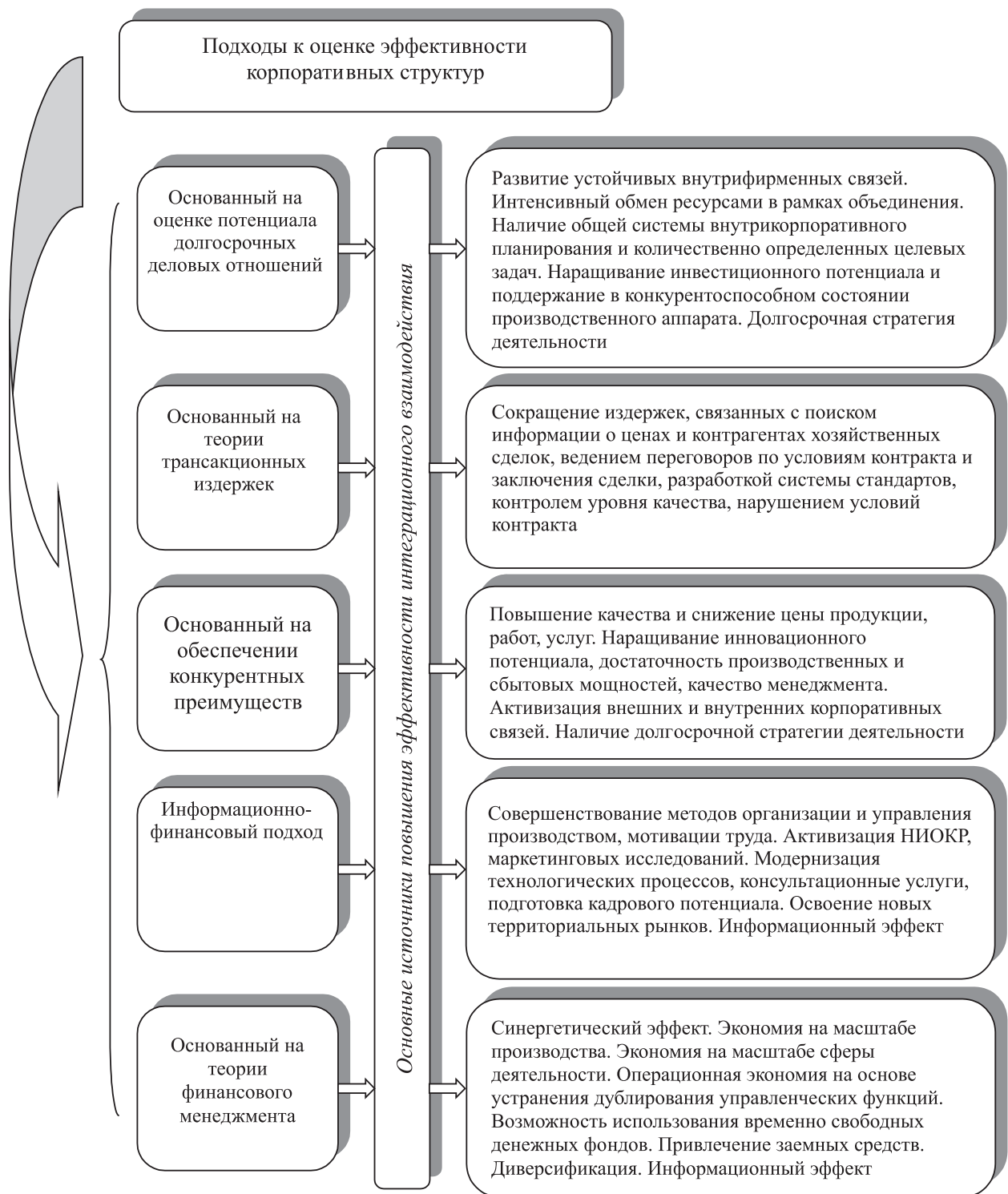


Рисунок 1 – Источники повышения эффективности интеграционного взаимодействия субъектов овощного подкомплекса

Примечание: источник – собственная разработка.

обеспечат все необходимые предпосылки для создания и дальнейшего развития высокоэф-

фективных корпоративных структур в овощном подкомплексе АПК Республики Беларусь.

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 proves 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. 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 sub-complex of domestic agrarian branch are discussed.

Статья поступила в редакцию 28 апреля 2011 г.