

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КООПЕРАЦИОННО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР

In article questions of an estimation of efficiency of activity of integration structures are considered. In spite of the fact that a plenty both foreign is devoted to a problem of efficiency, and publications, on - former remain open a number of questions of principle. Among which, for example, it is possible to specify a problem of a choice of criteria. The major aspect at a substantiation of creation and functioning of integration structures also is the quantitative estimation of change of final parameters of functioning of the integrated structure and its participants under influence of factors of integration and adjustment of joint group activity. The majority of researchers is correlated with parameters of measurement of efficiency of the integrated structures with the purpose of creation of such structures, and for an estimation of efficiency of activity connected deliveries of the enterprises suggest to expect the synergies effect arising as a result of association in large high technology corporation of the enterprises and the organizations of many branches of a facilities.

Введение. Экономическая эффективность, которая является логическим стержнем проблемы источников и движущих сил общественного развития, достигается путем сложного взаимодействия рыночных, государственных, общественных некоммерческих и семейных институтов и механизмов. Несмотря на то, что проблеме эффективности посвящено большое количество как зарубежных, так и отечественных публикаций, по-прежнему остаются открытыми многие принципиальные вопросы. Среди которых, например, можно указать на проблему выбора критериев.

Важнейшим аспектом при обосновании создания и функционирования кооперационно-интеграционных структур также является количественная оценка изменения конечных (результативных) показателей функционирования интегрированной структуры и ее участников под влиянием факторов интеграции и налаживание совместной групповой деятельности.

Основная часть. Исследованием эффективности функционирования предприятий в интегрированных структурах занимались такие исследователи, как Ленский Е. В., Березутский Ю. А., Гальперин С. Б., Шиткина И. С., Ларионов И. К., Авдашева С. Б.

Большинство вышеназванных исследователей соотносят показатели измерения эффективности интегрированных структур с целями создания кооперационно-интеграционных структур, а преимущества функционирования предприятий в связанной кооперационными поставками интегрированной структуре описывают следующим образом.

Так, Ленский Е. В. [1, с. 389] отмечает, что основными критериями эффективности корпоративных образований (ФПГ) могут быть:

1) ориентация на возможности обеспечения конкурентных преимуществ, гарантированных качеством и ценой продажи изделий, инновационным потенциалом, наличием долгосрочной стратегии деятельности;

2) акцент на деловых взаимовыгодных долгосрочных отношениях;

3) оценка финансовых преимуществ с точки зрения финансового менеджмента – экономии от устранения дублирования в управлении, на налоговых платежах, выигрыше от диверсификации, привлечения заемных средств и т. п.;

4) анализ целей и результатов деятельности входящего в корпорацию банка.

Гальперин С. Б. [2, с. 19] среди критериев, в соответствии с которыми интегрированную структуру можно считать устойчивой, называет такие, как:

1) диверсифицированность деятельности промышленных участников как фактора повышения устойчивости за счет освоения новых и сопряженных рынков сбыта;

2) высокая степень связанности активов участников как фактора формирования долговременных и устойчивых кооперационных связей;

3) обеспечение полного технологического цикла производства и реализации продукции – маркетинг, разработка, НИОКР, производство, сбыт и обслуживание промышленной продукции;

4) оптимальный уровень загрузки и концентрации производственных мощностей;

5) сохранение научно-технологического потенциала, повышение эффективности использования технологий, обеспечивающих баланс в области конструирования и серийного производства продукции;

6) улучшение финансового состояния участников и др.

Шиткина И. С. отмечает [3], что холдинговые компании обладают рядом преимуществ, что соответствует качественной оценке эффективности их деятельности, и выделяет такие, как:

– реализация масштаба используемых ресурсов (производственных фондов, инвестиционных ресурсов, трудовых ресурсов), в том числе возможность привлечения квалифицированного управленческого, научного, производственного персонала;

– минимизация для участников объединения в сравнении с обособленными производителями, не формирующими данную группу, отрицательного воздействия конкуренции, поскольку участники объединения, как правило, не допускают взаимной конкуренции на одном и том же рынке;

– возможность создания самодостаточной вертикально интегрированной системы от добычи сырья до выпуска законченной продукции высокой степени переработки;

– возможность диверсификации производства для снижения предпринимательских рисков и обеспечения специализации отдельных видов деятельности как условия их конкурентоспособности.

Большинство исследователей отмечают многоцелевую природу решаемых кооперационно-интеграционными структурами задач, а следовательно, невозможность применения однокритериального подхода к оценке их эффективности деятельности.

Многие авторы указывают на то, что результатом функционирования деятельности интегрированной структуры является именно синергетический (сверхсуммативный или системный эффект) [4, с. 49–55].

Современные исследования отечественных и зарубежных ученых, таких как Хакен Г., Василькова В. В., Царев В. В., Канторович А. А., Пригожин И., Никитенко П. Г., Платонова Л., и других, показали, что учет синергетической составляющей эффекта считается определяющим при решении разного рода задач, как экономических, так и финансовых, инвестиционных и прочих, принимающих многоаспектность (комплексность) подходов. Количественное выражение синергетического эффекта определяется сочетанием различного рода компонентов (экономических, социальных, финансовых и других), которое при взаимодействии элементов анализируемой системы в совокупности соответствует избранным вариантам решения.

Под синергетическим эффектом в экономике понимается такая дополнительная составляющая эффекта, которая получается в результате согласованного и одновременного (коллективного) учета всех или большей части ключевых факторов (финансовых, технологических, технических, интеллектуальных информационных и др.).

Синергетический эффект, как известно, обусловлен как коллективной оценкой, так и коллективным результатом (а не разрозненным) влияния на конечный результат всех показателей, рассчитываемых с помощью различных методов. Поэтому современный подход к использованию методологической базы оценки эффективности должен строиться на механизме синергетики.

Согласно И. К. Ларионову, синергетический эффект крупной корпорации представляет собой избыток ценности (стоимости) в составе ценности (стоимости) произведенной продукции над механической суммой ценностей (стоимостей) всех факторов производства, потребленных в процессе создания этой продукции, включая и ценность (стоимость) живого труда [5, с. 364]. При этом он определяет синергетический эффект как

$$СэфОК = ЭфВ + ЭфПи + Эоунпк - Пик,$$

где СэфОК – синергетический экономический эффект, возникающий в результате объединения в крупную наукоемкую корпорацию предприятий и организаций многих отраслей хозяйства; ЭфВ – эффект от ускоренного внедрения в производство результатов НИОКР прорывного порядка; ЭфПи – эффект от более полного использования наличных факторов производства всех видов, в том числе производственных мощностей и рабочей силы; Эоунпк – экономическая оценка устойчивости хозяйствования и накопления потенциала, позволяющего в будущем выдержать конкуренцию; Пик – потери в результате более высоких издержек производства и снижения уровня и качества комплектующей продукции во внутрикорпоративном производстве в сравнении со специализированным производством за пределами корпорации.

Гальперин С. Б. [2, с. 27] приводит формулу расчета эффекта по каждому участнику интегрированной структуры, который состоит:

$$Сн = [PNn + Pan + Een + En] - (In + Tn + Io),$$

где Сн – эффект в период времени после объединения; PNn – расчетная дополнительная прибыль от расширения масштабов деятельности; Pan – расчетная дополнительная прибыль от снижения риска за счет диверсификации деятельности объединения; Een – экономия текущих производственных издержек; En – экономия налоговых платежей; In – затраты на реконструкцию и расширение; Tn – прирост налоговых платежей; Io – инвестиции в начальный момент объединения.

Закключение. Так как в Республике Беларусь концерны состоят в основном из промышленных предприятий, то эффект функционирования группы будет обусловлен, на наш взгляд, такими преимуществами, как:

1) обеспечение эффективного ценообразования, в том числе за счет налогового планирования и применения трансфертных цен в расчетах между участниками интегрированной структуры, что приведет к экономии по налогам в результате передачи сырья друг другу по внутренним трансфертным ценам, а не по оптовым, а также к уменьшению налога на добавленную стоимость;

2) дополнительная загрузка недоиспользуемых производственных мощностей, что также приведет к приросту прибыли от реализации продукции;

3) увеличение сегмента рынка (как внутреннего, так и внешнего) интегрированной структуры в отраслевом объеме продаж по сравнению с совокупной долей участников на рынке на момент, предшествовавший интеграции за счет согласованной ценовой политики и оптимизированной производственной программы, что повлечет за собой рост объема продаж;

4) повышение инфраструктурной обеспеченности деятельности участников, в первую очередь маркетинговой и торгово-снабженческой, за счет создания торговых домов, использования налаженных каналов сбыта, что позволит обеспечить рост объемов продаж, сократить издержки отдельных участников на сбытовые операции;

5) наращивание инвестиционного потенциала на основе получения дополнительных заемных средств, изыскания способов дополнительной аккумуляции временно свободных денежных ресурсов отдельных участников;

6) улучшение финансового состояния участников, укрепление финансовой дисциплины, ускорение оборачиваемости оборотных средств интегрированной структуры за счет различной цикличности оборачиваемости входящих в нее предприятий и, как следствие, дополнительное высвобождение оборотных средств, уменьшение задолженностей предприятий.

Тогда интеграционный эффект можно определить как совокупность частных эффектов предприятий от интеграции:

$$\Xi = \sum_{i=1}^k \text{ПП}_i,$$

где ПП_i – прирост прибыли, полученный от i -го фактора интеграции (качественного показателя эффективности интегрированной структуры); n – количество i -х факторов, формирующих интеграционный эффект.

Следует отметить, что преимущества интеграции не всегда можно выразить через прирост прибыли и затрат. Создание интегрированных структур и структур, основанных на кооперации, должно быть направлено на производство продукции с высокой добавленной стоимостью.

Поэтому одним из показателей эффективности деятельности предприятия в рамках ин-

тегрированной структуры предлагается отношение добавленной стоимости к численности промышленно-производственного персонала:

$$\Xi_{\text{инт}} = \frac{\text{ДС}}{\text{Ч}_{\text{ппп}}},$$

где ДС – добавленная стоимость как разность между объемом реализованной продукции (РП) и величиной материальных затрат (МЗ) и амортизации (А) ($\text{ДС} = \text{РП} - \text{МЗ} - \text{А}$); $\text{Ч}_{\text{ппп}}$ – среднесписочная численность промышленно-производственного персонала.

Эффективность функционирования всех предприятий интегрированной структуры можно оценить приростом добавленной стоимости, что позволит также учесть вклад в добавленную стоимость конечной продукции предприятий, кооперирующихся по технологической цепочке:

$$\Delta \text{ДС}_{\text{инт}} = \sum_{i=1}^n \Delta \text{ДС}_i,$$

где $\Delta \text{ДС}_{\text{инт}}$ – прирост добавленной стоимости интегрированной структуры в отчетном году по сравнению с базисным; n – количество предприятий и организаций интегрированной структуры; $\Delta \text{ДС}_i$ – прирост добавленной стоимости i -го предприятия в отчетном году по сравнению с базисным.

Литература

1. Ленский, Е. В. Корпоративный бизнес / под ред. О. Н. Сосковца. – Минск: Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2001. – 480 с.
2. Экономическое обоснование и оценка эффективности проектов создания корпоративных структур / С. Б. Гальперин [и др.]; под науч. ред. С. Б. Гальперина. – М.: Изд. Дом «Новый век», 2001. – 56 с.
3. Шиткина, И. С. Холдинги. Правовой и управленческий аспект / И. С. Шиткина. – М.: ООО «Городец-издат», 2003. – 368 с.
4. Князев, С. Синергия и синергетика в государственном управлении / С. Князев, И. Ганчеренок // Белорусская мысль. – 2006. – № 8. – С. 49–55.
5. Мезоэкономика: учеб. пособие / под ред. проф. И. К. Ларионова. – М.: Изд. Дом «Дашков и К», 2001. – 444 с.
6. Березутский, Ю. А. Финансово-промышленные группы в России: необходимость, сущность, перспективы / Ю. А. Березутский. – Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1998. – 144 с.