

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИОННО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР

The main tendencies of corporation planning is described in this article.

В странах СНГ в последнее время происходят крупные институциональные преобразования, сопровождающиеся поиском новых организационных структур (организационно-правовых форм), активно создаются финансово-промышленные группы, концерны, холдинги. Инициация создания новых институциональных форм связана в том числе и с тем, что после распада Советского Союза, например, в Российской Федерации были упразднены отраслевые министерства и, таким образом, утрачены способы эффективного управления на среднем уровне (мезоуровне) экономики, а также возможность проведения государством промышленной политики, соответствующей его интересам, возможность управлять структурными преобразованиями. В Республике Беларусь отраслевые министерства полностью упразднены не были, но часть их преобразована в концерны.

Крупные интегрированные структуры (такие, как концерны, ФПГ и холдинги) обладают рядом преимуществ и определенным потенциалом, что позволяет им в условиях нестабильно работающей экономики функционировать более эффективно, чем отдельным предприятиям. Поэтому на уровне государства должны быть разработаны определенные методические подходы для оценки их вклада в развитие отраслей и промышленности, и регулирования деятельности таких структур.

Используемые сегодня на практике методические подходы основаны преимущественно на применении статистических методов и определении сводного роста или снижения ограниченного круга показателей, не охватывающих всех аспектов деятельности интегрированных структур и не в полной мере учитывающих специфические особенности их формирования и функционирования. Недостаточно учитывается влияние ресурсных, финансовых и других факторов, которые ограничивают возможности развития интегрированных структур. Прогнозирование деятельности интегрированных структур осуществляется преимущественно методами экспертной оценки с использованием трендовых моделей, не обеспечивающих качественную оценку ожидаемых результатов. Не реализуется подход, предусматривающий варианты расчетов, необходимые для выбора наиболее вероятного сценария развития, но с учетом возможного изменения их функционирования. Как отмечают некоторые исследователи, «в методическом плане применяемый механизм

рассчитан на управленческое звено предприятия, а не интегрированных структур и отвечает скорее задачам стратегического планирования предприятия» [1, с. 8].

В Республике Беларусь крупной интегрированной структурой является концерн «Белнефтехим». Выручка концерна от реализации продукции составила в 2002 г. – 13,2%, в 2003 г. – 14,7% в общем объеме выручки по Республике Беларусь и 27,2% и 30% соответственно в общем объеме выручки по промышленности. Концерн за рассматриваемый период перечислил налоги и платежи, формирующие доходную часть бюджета страны, в 2002 г. – 22%, а в 2003 г. – 23,9% от перечисленных по Республике Беларусь и соответственно 37,3% и 41% от перечисленных по промышленности. Как было отмечено выше, концерну и организациям, входящим в его состав, доводятся устанавливаемые Правительством РБ основные целевые показатели. В 2002 г. концерну доводились темпы роста (снижения) таких показателей, как:

- 1) объем промышленного производства;
- 2) объем потребительских товаров;
- 3) энергосбережение;
- 4) материалоемкость;
- 5) рентабельность реализованной продукции;
- 6) объем экспорта;
- 7) объем импорта;
- 8) производительность труда;
- 9) объем валютной выручки;
- 10) соотношение запасов готовой продукции и среднемесячного объема производства в действующих ценах.

В целом по концерну за 2002 г. были выполнены 8 из 10 показателей (кроме экспорта продукции и роста валютных поступлений). Если рассмотреть выполнение показателей предприятиями, кооперирующимися по технологической цепочке (ОАО «Нафтан» → ОАО «Могилевхимволокно» → ОАО «Светлогорскхимволокно»), то ОАО «Нафтан» выполнил только 4 доведенных показателя. Среди невыполненных показателей, такие, как: 1) рост объема промышленного производства; 2) рост производительности труда; 3) рост объемов экспорта; 4) рост валютной выручки; 5) рост энергосбережения. В 2003 г. было выполнено 5, среди которых: 1) рост объема промышленного производства; 2) рост производительности труда; 3) рост импорта; 4) снижение материалоемкости; 5) уровень рентабельности.

Очевидно, что некоторые из этих показателей взаимосвязаны. Кроме того, учитывая, что нефть в Республике Беларусь импортируется, а приоритетным рынком сбыта является внешний рынок, следовательно, концерн и нефтеперерабатывающие предприятия зависят от конъюнктуры рынка и изменения цен на нефть и продукты переработки. Необходимо отметить, что нефтеперерабатывающие предприятия занимают высокий удельный вес в общем итоге нефтехимического комплекса, за рассматриваемый период у нефтеперерабатывающих предприятий возрос удельный вес переработки собственного, а не давальческого сырья, а материальные затраты составляют до 76% от себестоимости продукции. Причиной же невыполнения уровня рентабельности является опережающая динамика цен на нефть по сравнению с динамикой цен на продукцию, реализуемую на низкорентабельном внутреннем рынке.

ОАО «Могилевхимволокно» и ОАО «Светлогорскхимволокно» в 2002 г. и в 2003 г. характеризуются частичным выполнением целевых показателей. Значительный удельный вес в номенклатуре выпускаемой данными предприятиями продукции занимает промежуточная продукция, не предназначенная для конечного потребления. Как было отмечено выше, перечисленные предприятия кооперируются по поставкам по технологической цепочке на внутреннем рынке, который является низкорентабельным. Поэтому планы внутрикооперационных поставок не выполняются, в том числе и в связи с низкой платежеспособностью предприятий, отсутствием у них достаточного количества оборотных средств и низкой финансовой дисциплиной. Все вышеизложенное в совокупности с изменчивой конъюнктурой рынка нефти и нефтепродуктов затрудняет выполнение доводимых целевых показателей.

Очевидно, что должен быть изменен перечень целевых показателей либо сами показатели, которые должны отражать конечный результат работы предприятия (рентабельность реализованной продукции, рост поступлений валютной выручки, снижение затрат на производство) и стимулировать интегрированную структуру к производству продукции с высокой добавленной стоимостью, или сама методика регулирования деятельности таких интегрированных структур, как концерн.

Основой управленческого воздействия со стороны государства является первичная информация. Так, в РФ в связи с официальной регистрацией ФПП источником для анализа их деятельности является форма статотчетности 1 – фпг. В некоторых литературных источниках подчеркивается целесообразность распространения имеющегося опыта на другие интегрированные структуры, в том числе в Республике

Беларусь на концерны, и предлагаются такие направления анализа и прогноза интегрированных структур, как:

- анализ производственной деятельности;
- анализ использования инвестиций;
- анализ финансового состояния и платежеспособности;
- анализ структуры и источников финансирования инвестиций;
- анализ оптимальности оргструктуры;
- анализ эффективности корпоративного управления.

В состав показателей для оценки результатов функционирования корпоративных структур по направлению «производственная деятельность» должны быть включены показатели, связанные с производством и реализацией продукции и получением соответствующих доходов от этой деятельности, позволяющие оценить перспективы роста за счет увеличения объемов производства и прибыли, в том числе: объем производства и объем продаж с разбивкой по видам основной деятельности организаций-участников интегрированных структур, что особенно актуально для оценки вклада таких структур в развитие отраслей и проведения сравнительных сопоставлений. В общем объеме производства продукции выделены поставки продукции для государственных нужд, имеющие принципиальное значение для оценки способности интегрированных структур к реализации государственных приоритетов через механизм государственных закупок, заказов, а также путем участия в осуществлении целевых программ. В объеме продаж выделяются доля экспорта и поставки по кооперации для оценки валютно-экспортного потенциала и уровня развития кооперационных связей. Для оценки уровня и динамики роста доходов предусматривается использовать показатели выручки и прибыли от продаж (до уплаты налогов). Оценка влияния затрат будет осуществляться по динамике себестоимости продаж. Данные показатели являются основой для расчета коэффициентов рентабельности и ликвидности продукции, а также рентабельности продаж.

В состав показателей для анализа по направлению «Использование инвестиций» должны быть включены показатели, характеризующие объемы и структуру инвестиций в нефинансовые активы в целях оценки эффективности использования наличных средств на поддержание уровня производства и расширение выпуска продукции, в том числе за счет капитальных вложений в основные средства (на модернизацию и приобретение оборудования), включая долю республиканского и местных бюджетов в общем объеме инвестиций в основной капитал; затраты на обновление (пополнение) запасов и приобретение комплектующих; инвестиций в

нематериальные активы, прежде всего связанных с проведением НИОКР и внедрением инноваций – вложений на приобретение прав на объекты промышленной (интеллектуальной) собственности – лицензионных прав, патентов, торговых марок и т. д. Перечисленные показатели являются основой для расчета коэффициентов, характеризующих рост объема продаж в зависимости от капиталобразующих инвестиций, а также отражающих уровень финансирования инвестиций в основные средства за счет собственного капитала.

В состав показателей по направлению анализа «финансовое состояние и платежеспособность» должны быть включены показатели, характеризующие основные финансовые результаты деятельности интегрированных структур и позволяющие оценить финансовую устойчивость и платежеспособность корпораций в зависимости от состояния и ликвидности активов, наличия долговых обязательств и средств на их погашение, источников пополнения оборотного капитала, движения и использования денежной наличности. Основой анализа являются такие показатели, как: стоимость активов, включая долю собственных средств; стоимость основных средств и объем оборотного капитала по потенциальным источникам прироста (с точки зрения превращения в наличность) – запасы, дебиторская задолженность, в том числе организаций-участников и по госзаказу, краткосрочные финансовые вложения; а также показатели, необходимые для оценки потребности во внешнем финансировании и способности к исполнению долговых обязательств – объем банковского кредитования, структура и величина кредиторской задолженности, в том числе перед бюджетом. Данные показатели могут быть полезны при определении уровня общей рентабельности интегрированных структур и рентабельности капитала, для расчета коэффициента текущей ликвидности (покрытия) и коэффициентов активности, основанных на соотношении выручки от продаж и основных коммерческих счетов и характеризующих скорость оборота дебиторской задолженности, кредиторской задолженности и запасов, целесообразно также проанализировать динамику соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, отражающую возможность оплаты счетов по мере наступления сроков платежей за счет вы-

явления повторяющихся потоков дохода и наличности.

Для анализа результатов деятельности интегрированных структур по направлению «Структура и источники финансирования инвестиций» необходимы две группы показателей: к первой группе относятся показатели, характеризующие инвестиционную активность кредитно-финансовых учреждений, – общий объем банковского кредитования и доля внутреннего кредитования; вторая группа включает показатели, раскрывающие структуру и источники финансирования инвестиций, направляемых на реализацию инвестиционной программы, к ним относятся: общая стоимость инвестиционной программы, объем финансирования за счет собственного капитала и средств, привлекаемых из внебюджетных источников; а также средств, поступающих в качестве мер государственной поддержки, в том числе в форме централизованных инвестиционных кредитов, участия в собственности и гарантий. Кроме того, должны раскрываться объемы финансовых ресурсов, предоставляемых в качестве льгот и других мер стимулирования.

Поскольку анализ ориентирован на принятие решений на макроэкономическом уровне, особое значение имеет оценка влияния макроэкономических факторов, определяющих условия функционирования интегрированных структур. Наиболее значимыми являются следующие направления государственной политики: ценовая на энергоносители, налоговая, амортизационная, внешнеэкономическая. Проведение анализа деятельности интегрированных структур в соответствии с вышеперечисленными направлениями и межотраслевое их сравнение позволит выработать тот перечень показателей, с помощью которых государство и будет регулировать деятельность интегрированных структур.

Литература

1. Гальперин С. Б., Дороднева М. В., Мишин Ю. В., Пухова Е. В. Механизм анализа и прогноза деятельности корпоративных структур. – М.: Издательский дом «Новый век», 2001.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2004. – Мн., 2004.
3. Кныш М. И., Пучков В. В., Тютиков Ю. П. Стратегическое управление корпорациями. – СПб.: «КультИнформПресс», 2002.