

МЕТОДИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

Стаття присвячена дослідженню підходів та методів ефективності інтегрованих корпоративних структур. Запропоновано модель оцінювання ефективності інтегрованих корпоративних структур. Розглянуто комплексну систему оцінювання економічної ефективності підприємства.

Ключові слова: інтегровані корпоративні структури, інтеграція, синергетичний ефект, трансакційні витрати, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, фінансовий менеджмент, внутрішнє та зовнішнє середовища, ефективність.

I. Вступ

Спрямованість економічного аналізу та оцінювання діяльності інтегрованих структур (корпорацій, фінансово-промислових груп, холдингів тощо) полягає в агрегуванні об'єктивних статистичних показників діяльності підприємств – їх учасників.

Для більш глибокого аналізу й оцінювання ефективності інтегрованих корпоративних структур необхідне застосування більш складних методів.

Практика створення українських інтегрованих структур, у першу чергу корпорацій, зумовила потребу в проведенні аналітико-експертної роботи з показниками ефективності, які містяться в організаційних групах. На практиці дані про корпоративні програми діяльності та конкурентні переваги на стадії створення групи все ж таки недостатньо інформативні та достовірні. Тому необхідна розробка й застосування інших методів ефективності інтегрованих структур.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути, спираючись на світовий досвід корпоративного господарювання, який досліджується в багатьох зарубіжних та в новітніх вітчизняних наукових працях, підходи (методи) до оцінювання ефективності корпоративної інтеграції.

III. Результати

Основна мета взаємодії підприємств на основі інтеграції економічних процесів – отримання синергетичного ефекту, тобто переваг від сумісної діяльності. Створення та функціонування інтегрованої корпоративної структури (далі – ІКС) має переваги тільки тоді, коли вони дають позитивний, стабільний ефект.

Одним зі способів визначення синергетичного ефекту є оцінювання бізнесу, при проведенні якого доцільно використовувати три підходи: прибутковий; витратний (майновий) та порівняльний.

Прибутковий підхід – процес зіставлення майбутніх доходів з поточними витратами, проводиться з урахуванням впливу фактора часу. Цей підхід дає змогу керівному персоналу приймати правильні обґрунтовані рішення. У рамках дохідного підходу виділяють два методи: капіталізації й дисконтування доходу. Метод капіталізації застосовується в умовах, коли передбачається, що розмір майбутніх доходів зміниться незначно відносно їх поточної величини, тобто темпи зростання доходу будуть помірними. Метод дисконтування грошових потоків дає змогу більш реально підійти до питання оцінювання майбутніх доходів підприємства.

Витратний (майновий) підхід в оцінюванні бізнесу являє собою оцінювання, виходячи з витрат, зокрема витрат підприємства. Зазвичай балансова вартість активів і зобов'язань підприємства під впливом тих чи інших факторів (зовнішніх і внутрішніх) значно відрізняється від їх реальної ринкової вартості. Тому перед оцінювачем стоять такі завдання: приведення балансової вартості у відповідність з їх ринковою вартістю, приведення величини зобов'язань у відповідність з їх ринковою вартістю, визначення різниці між сумою активів підприємства і вартістю усіх його зобов'язань.

Порівняльний підхід являє собою оцінювання бізнесу на основі порівняння. Він включає в себе два методи: продажів і мультиплікаторів. Метод продажів полягає в оцінюванні підприємства за допомогою визначення вартості аналогічного підприємства. Метод мультиплікаторів використовується переважно для оцінювання закритих компаній.

При аналізі сучасних проблем управління підприємствами, а також методичних положень управління на основі інтеграції економічних процесів неодноразово згадувалося про вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на сам процес інтеграції, а отже, і на його результат.

Більшість авторів [2; 6; 7] виділяють такі етапи аналізу та оцінювання впливу факторів зовнішнього середовища (рис. 1).

Враховуючи, що всі види синергетичних ефектів можна описати такими змінними, як збільшення прибутку (доходу), зниження

затрат, зменшення потреби в інвестиціях, оптимізація ціни та обсягів виробництва, побудуємо модель впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на величину синергетичного ефекту (рис. 2).

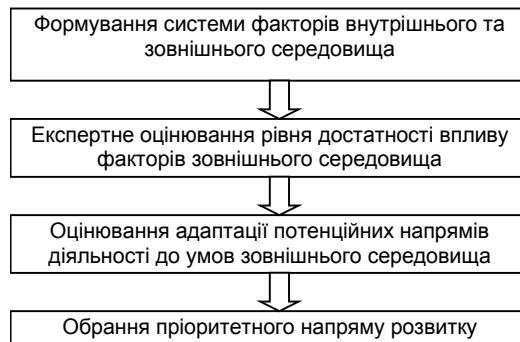


Рис. 1. Етапи аналізу впливу факторів зовнішнього середовища на внутрішнє середовище підприємства

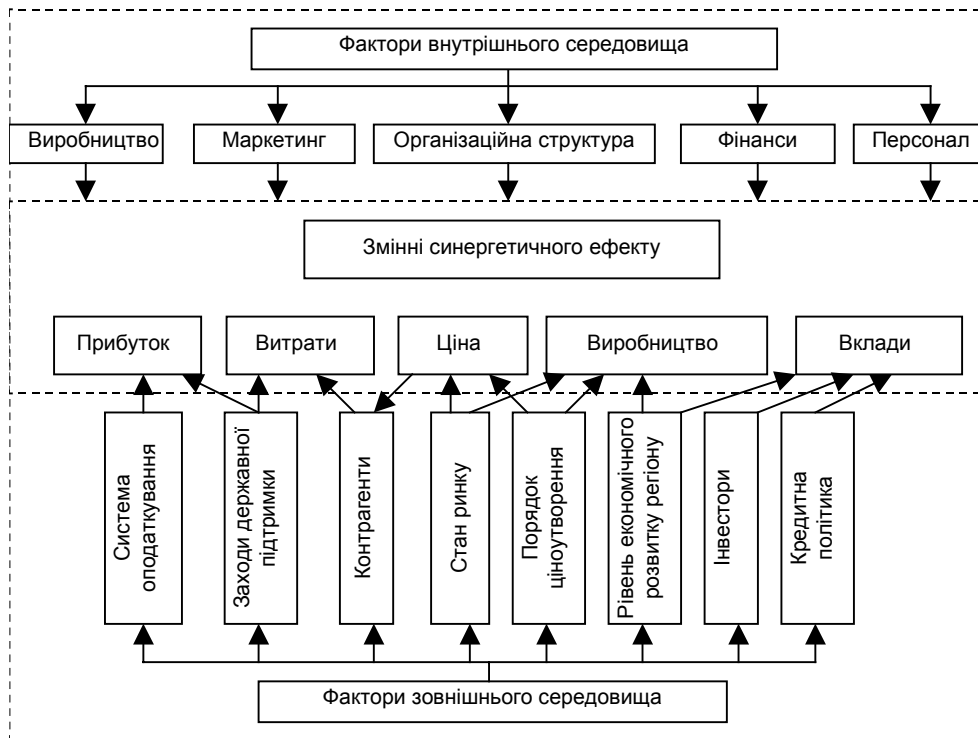


Рис. 2. Модель впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на величину синергетичного ефекту

З рис. 2 видно, що серед факторів внутрішнього середовища, які впливають на величину синергетичного ефекту, виділяють:

виробництво: власне сам технологічний процес, рівень продуктивності устаткування, система збуту, постачання, якість продукції, маркетингова й логістична діяльність;

– організаційну структуру: організаційно-правова форма, тип організаційної структури, ефективність управління;

– фінанси: величина власних резервів, платоспроможність, ліквідність, фінансово-економічний стан, рентабельність, окупність вкладень;

– персонал: кадрова політика, структура персоналу, система мотивації, політика у сфері підготовки, перепідготовки, навчання, підвищення рівня кваліфікації.

Серед факторів внутрішнього середовища, які впливають на величину синергетичного ефекту, можна, наприклад, відзначити такі:

– показник, що характеризує вплив кредитної політики на величину синергетичного ефекту, – лояльність проведеної фінансово-кредитної політики;

– показник, що характеризує вплив контрагентів, – надійність постачальників і покупців;

– показник, що характеризує вплив системи оподаткування, – податкові пільги, переваги, гарантії.

Важливо не тільки визначити фактори, які впливають на величину синергетичного ефекту, а й провести їх оцінювання за допомогою розрахунку конкретних показників оцінки синергетичного ефекту.

Для цього визначимося з вимогами, яких необхідно дотримуватися при оцінюванні синергетичного ефекту [1; 10]:

1. Поряд з фінансовими система повинна містити і ряд нефінансових характеристик. Кількість показників не має бути занадто великою. Існує думка, що людина може постійно відстежувати й контролювати не більше ніж 20 показників [5]. Вимірювати потрібно тільки ті показники, які здатні дати визначну характеристику.

2. Показники мають відображати поточний стан справ та їх динаміку.

3. Показники мають давати можливість прогнозування і планування майбутнього стану підприємства.

4. Показники повинні залежати від цільової орієнтації підприємства, обраної ним стратегії. Вони можуть змінюватися, коригуватися залежно від змін стратегічних напрямів діяльності.

5. Використовувані показники мають відображати ті сторони діяльності підприємства, які цікавлять і постачальників, і споживачів, і персонал, й акціонерів.

6. Система показників має бути такою, щоб при необхідності її можна було деталізувати або, навпаки, щоб була можливість їх об'єднання.

7. Система показників не повинна бути занадто складною за розрахунками.

В основному для кожного підприємства оцінювання його стану полягає насамперед в оцінюванні фінансових показників діяльності (прибуток, рентабельність, платоспроможність), але поступово в практику оцінки поступово входять і нефінансові показники, такі як якість продукції, індекс задоволеності клієнтів, рівень автоматизації виробництва, технічні характеристики виробничого процесу.

На першому етапі формується система факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, які вагомо впливають на діяльність підприємств.

А.А. Томпсон та А. Дж. Стрикленд визначають, що “на процес формування будь-якої стратегії впливає цілий ряд факторів – як зовнішніх, так й внутрішніх. Зовнішні фактори можуть включати в себе соціальні, політичні, юридичні та громадянські фактори, привабливість галузі, зміни в галузі та в конкурентних умовах, можливості й загрози компанії. Внутрішні – сильні та слабкі сторони компанії, її конкурентні можливості” [8].

Соціальні, політичні, юридичні та громадянські фактори – це саме те, що підприємство не може закласти у свою стратегію і є законним, соціально прийнятним, відповідає політиці уряду та його нормативним актам. На думку деяких авторів [4], ці фактори обмежують стратегічні дії компанії, які вона може або має здійснити.

Привабливість галузі та умови конкуренції також визначають формування стратегії. Оцінювання підприємством галузі та конкурентного середовища безпосередньо впливає й на те, яку саме стратегію розвитку підприємство буде розробляти. Так, стратегія вертикальної інтеграції приводить до успіху тільки тоді, коли вона значно зміцнює конкурентну позицію підприємства [8].

Ринкові можливості та загрози, які відкриваються перед підприємствами, а також їх сильні та слабкі сторони, є ключовими факторами, що впливають на їх розвиток. Стратегія підприємств має бути спрямована на забезпечення захисту від зовнішніх загроз, використання підприємствами ринкових можливостей та дій, які сприяють захисту конкурентної позиції компанії і довгострокової прибутковості.

Визначення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища є ключовим питанням, оскільки помилкове віднесення факторів до тієї чи іншої групи або неврахування впливу певних факторів може суттєво змінити реальний економічний прогноз стану зовнішнього середовища та призвести до прийняття неправильних управлінських рішень щодо стратегії розвитку підприємства.

Враховуючи думки багатьох авторів, можна сказати, що на діяльність інтеграційних структур впливають дві групи факторів: зовнішні, до яких належать економічні, політичні, правові, технологічні, соціальні, міжнародні, конкурентні, ринкові, та внутрішні – виробничі, фінансові, маркетингові, технологічні, інноваційні, трудові, управлінські (рис. 3).

Комплекс показників, що підлягають оцінюванню, безпосередньо залежить від поставлених перед підприємством стратегічних цілей. Залежно від стратегічних цілей на підприємстві виробляються стратегічні напрями діяльності (наприклад, клієнти і продукти, бізнес-процеси, персонал і ресурси). При складанні ієрархії цілей промислового підприємства доцільно використовувати методику оцінювання на основі збалансованих показників (BSC). Ця методика дає змогу описати діяльність підприємства з різних сторін (фінанси, відносини із зовнішнім світом, внутрішнє середовище) і перевести стратегічні цілі підприємства в площину конкретних показників (рис. 4) [9].

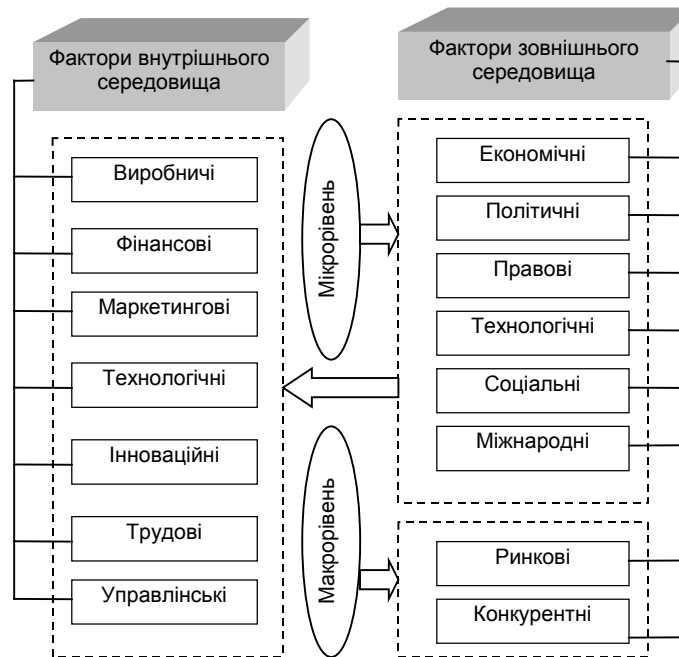


Рис. 3. Фактори, які впливають на діяльність інтеграційних структур

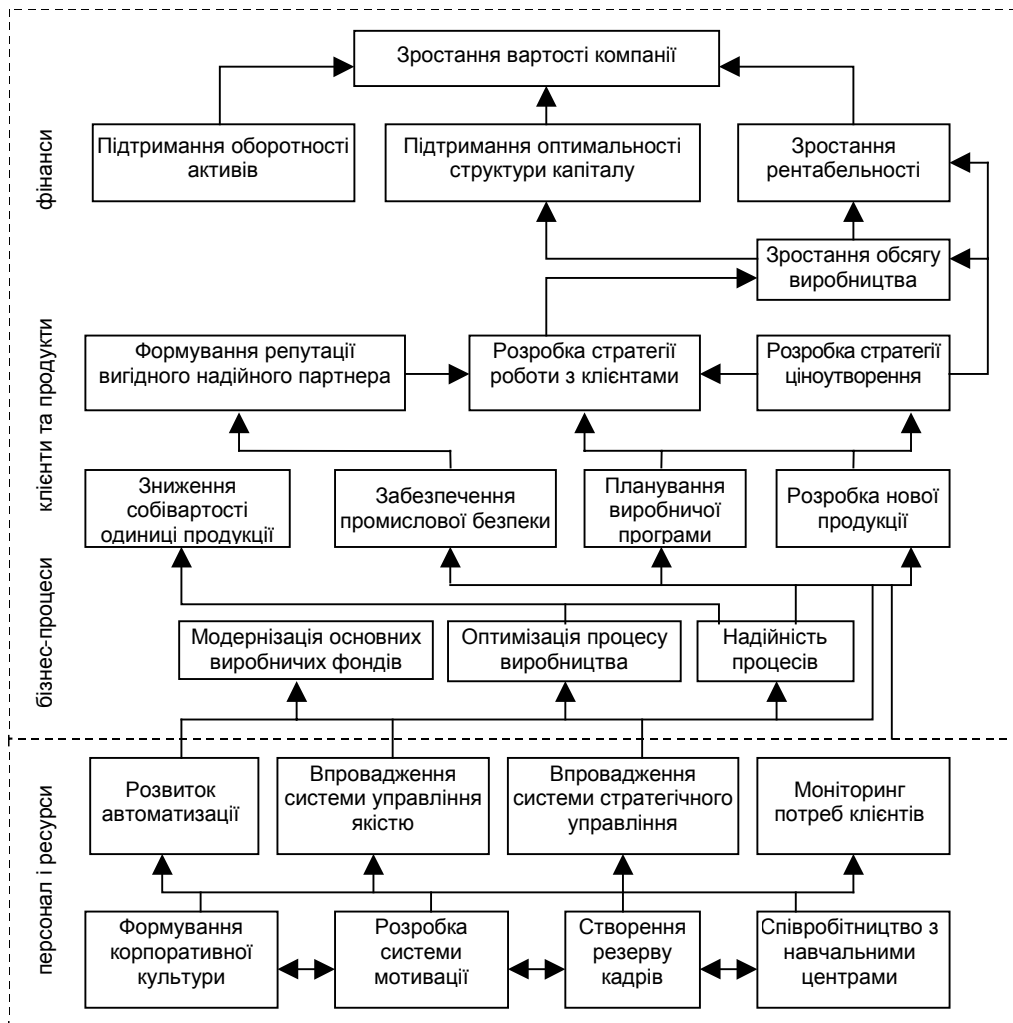


Рис. 4. Побудова "дерева цілей" на основі методики системи збалансованих показників

Слід зазначити, що для оцінювання економічної ефективності підприємства слід цілеспрямовано встановлювати характерис-

тики, за якими показники можна розцінювати як виконані чи ні. Для цього їх можна розділити на дві групи:

1. Показники, які дуже важливі для виконання основних стратегічних цілей підприємства. В основному це зростання його ціни. До таких показників належать платоспроможність, рентабельність продажів, ліквідність, величина власних резервів тощо.

2. Показники, виконання яких необхідне, але не критичне для зростання вартості підприємства. Наприклад, коефіцієнт зносу, частота простоїв технологічного устаткування тощо.

Для першої групи показників задаються жорсткі критерії виконання, для другої групи – діапазон значень. За умови виконання всіх показників першої групи показники другої групи не вважаються визначними для внесення коригувань у плани компанії [3].

IV. Висновки

В умовах конкуренції підприємство має постійно підвищувати свій потенціал з метою отримання прибутку в майбутньому. Рівень конкурентоспроможності підприємства (тобто його позиція на ринку, в галузі) є інтегральним показником цього потенціалу. Під підвищенням потенціалу розуміють постійне вдосконалювання, поступальний розвиток діяльності підприємства. Одним із способів, який забезпечував удосконалення діяльності підприємства, є розвиток методик ведення бізнесу. Інтегрувати розвиток бізнес-методик покликане бізнес-моделювання.

Управління підприємствами має спиратися на складові інтегрованої системи економічних процесів; посилення зацікавленості персоналу в досягненні високих показників результативності; комплексному підході до вирішення проблем, що виникають у зовнішньому й внутрішньому оточенні підприємства.

Список використаної літератури

1. Бандман М.К. Территориально-производственные комплексы: совершенствование процесса формирования / М.К. Бан-

дман, В.Д. Ионова, В.Ю. Малов. – Новосибирск : Наука, 1986.

2. Кизим Н.А. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятия / Н.А. Кизим, И.С. Благунов, Ю.С. Копчак. – Х. : ИНЖЕК, 2004. – 144 с.
3. Методические рекомендации по проведению процедуры слияния компаний и создания корпоративной структуры / Мин-во экономики Рос. Федерации. – М., 2000.
4. Назарова Г.В. Организационные структуры управления корпорациями / Г.В. Назарова. – Х. : ХДЕУ, 2004. – 408 с.
5. Проект концепции формирования интегрированных структур в промышленности / Мин-во экономики Рос. Федерации. – М., 2000.
6. Тейлор Р. Стремительный путь на вершину: десять составляющих успеха / Р. Тейлор, Д. Хамфи; пер. с англ. Р. Тейлора, Дж. Ламари. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2004. – 319 с.
7. Тищенко А.Н. Экономическая результативность деятельности предприятий / А.Н. Тищенко, Н.А. Кизим, Я.В. Догодайло. – Х. : ИНЖЕК, 2005. – 144 с.
8. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – [12-е изд.] – М. : Вильямс, 2003. – 924 с.
9. Экономические и организационные аспекты формирования региональных кластеров : монография / [под ред. Е.Э. Смолиной, Ю.И. Трещевского]. – Тамбов, 2006. – 191 с.
10. Feldman V.P. Innovation in Cities: Science based Diversity [Електронний ресурс] / V.P. Feldman // Specialization and Localized Competition-European Economic Review. – 1999. – № 43. – P. 409–429. – Режим доступу: <http://www.claster-center.ru>.

Стаття надійшла до редакції 19.02.2013.

Юхновская Ю.А. Методы анализа эффективности интегрированных корпоративных структур

Статья посвящена исследованию подходов и методов эффективности интегрированных корпоративных структур. Предложена модель оценки эффективности интегрированных корпоративных структур. Рассмотрена комплексная система оценки экономической эффективности предприятия.

Ключевые слова: интегрированные корпоративные структуры, интеграция, синергетический эффект, транзакционные затраты, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, финансовый менеджмент, внутренняя и внешняя среда, эффективность.

Juhnovskaja J. Methods of analysis efficiency of integrated corporate structure

The article deals with approaches and methods the effectiveness of the integrated corporate structures. A model of evaluation of the effectiveness of the integrated corporate structures. We consider the complex system of assessing the economic efficiency of the enterprise.

Key words: integrated corporate structure, integration, synergies, transaction costs, competition, competitive advantage, financial management, internal and external environment, the effectiveness.