

УДК 658.114.5

Євдокимов Ф.І., Розумна Н.В.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ОБ'ЄДНАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Запропоновано концептуальний методичний підхід оцінки економічної доцільності об'єднання промислових підприємств. Як узагальнений показник інтеграції запропоновано інтеграційний капітал, величина якого розраховується з застосуванням функціонально-вартісного аналізу і синергічного ефекту.

The conceptual methodical approach of an estimation of economic feasibility of association of the industrial enterprises is offered. The generalized parameter of integration the integration capital which size pays off with application of the value analysis and synergetic effect is offered.

В даний час багато промислових підприємств знаходиться в стадії реорганізації. Змінюється організаційна й управлінська структура, набувають риси самостійності окремі підрозділи, відбувається злиття, розукрупнення і закриття підприємств. Останнє особливо характерно для підприємств вугільної галузі, що одержало назву "реструктуризація". Реструктуризація підприємств породила багато проблем як організаційних, так і економічних. Досвід її проведення, що накопичився, свідчить про те, що форми розукрупнення й об'єднання підприємств можуть бути різноманітні, а наслідки неоднозначні. Як постає з результатів проведених досліджень по цій проблемі [1], превалює дві форми інтеграції підприємств в Україні: створення холдингових компаній і об'єднання підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості і форм концентрації підприємств

Форми інтеграції	Роки								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2004
Створення холдингових компаній	26	42	79	0	0	250	275	15	0
Створення об'єднань підприємств	96	193	270	84	19	5	10	6	12
Створення суб'єктів господарювання	242	295	492	103	122	109	95	53	91
Приєднання і поглинання підприємств	0	68	51	12	10	10	11	9	19
Придбання активів чи частки підприємств	54	144	319	532	275	5	13	232	125
Інші випадки	46	43	317	30	47	57	103	81	88
Разом	464	785	1528	761	473	436	516	396	335

Вибір форми інтеграції впливає на статус підприємства. При злитті підприємств чи поглинанні одного підприємства іншим статус обох підприємств змінюється.

Незалежно від форм інтеграції не вирішеною залишається проблема оцінки ефективності інтеграції, вибору критерію і показників оцінки, оскільки на ухвалення рішення про доцільність обраної форми впливає ряд факторів: модель і кон'юнктура цільового ринку; договірні зобов'язання; галузеві зв'язки; сильні і слабкі сторони; стратегія розвитку підприємства.

Разом з тим, незважаючи на велику кількість досліджень з розробки методів оцінки ефективності інтеграції підприємств [2,3], розробити комплексний метод економічної оцінки доцільності інтеграції промислових підприємств поки не вдалося.

У статті пропонується метод оцінки ефективності злиття підприємств, заснований на компромісі витрат і ефективності.

Відправним моментом процесу інтеграції повинен стати ситуаційний аналіз стану підприємства, розробка алгоритму рішення поставленої задачі, обґрунтування типу злиття: вертикальне чи горизонтальне. У процесі ситуаційного аналізу повинно бути виконане наступне:

- зроблено аналіз стратегічного соціально-економічного потенціалу підприємства, його місії і тенденції розвитку маркетингового середовища;
- встановлені фактори, що впливають на економічну доцільність інтеграції;
- обґрунтовані економічний критерій і показники оцінки наслідків інтеграції;
- розроблені організаційна й управлінська структури нового підприємства, засновану на функціональному підході.

Факторами, що обумовлюють необхідність інтеграції підприємства, можуть служити:

1. Економічна ефективність, заснована на зіставленні результатів економічної діяльності підприємств, що об'єднуються.

Критеріальним показником оцінки майбутніх партнерів може бути показник ефективності активів підприємств [4], що розраховується за формулою:

$$Ke = \frac{W}{АП}, \quad (1)$$

де Ke – показник ефективності активів підприємства, обчислений у відносних показниках;

W – річний товарообіг кожного з підприємств, що об'єднуються, тис. грн.;

$АП$ – вартість активів, тис. грн.

При розрахунку цього показника можливі наступні варіанти його значення:

$Ke_i > Ke_j$ – показник підприємства-ініціатора більше цього показника j -го підприємства-претендента на об'єднання. У цьому випадку доцільна форма інтеграції – поглинання.

$Ke_i = Ke_j$ – показники рівні. У цьому випадку доцільна інтеграція підприємств.

$Ke_i < Ke_j$ – коефіцієнт ефективності активів підприємства-ініціатора нижчий за показник підприємства-претендента. У цьому випадку доцільне створення головного підприємства.

2. Критичним показником інтеграції приймається необхідний ріст обсягу продажів, що забезпечує одержання підприємством прибутку на рівні не менш ніж досягнутий до об'єднання. Критичний обсяг розраховується за формулою:

$$\Delta ОП = \frac{\Delta S}{МП - \Delta S}, \quad (2)$$

де $\Delta ОП$ – критичний темп росту обсягу продажів продукції об'єданого підприємства, %;

ΔS – темп росту витрат, обумовлених інтеграцією підприємства, %;

$M\Pi$ – маржинальний прибуток головного підприємства до інтеграції, %.

3. Сприйнятливість до кон'юнктури ринку. Оцінка конкурентноздатності товарів компанії після злиття підприємств. Як критерій може бути прийнятий коефіцієнт конкурентноздатності, визначений за інтегральним показником, що включає параметри трьох блоків: блок перший – параметри регламентовані відповідними стандартами; блок другий – технічні параметри і блок третій – економічні параметри.

Показник конкурентноздатності розраховується за формулою:

$$K_k = \prod_{i=1}^{N_p} g_i \times \frac{\sum_{i=1}^n \alpha_i I_i^t}{\sum_{i=1}^m \beta_i I_i^e}, \quad (3)$$

де K_k – інтегральний показник конкурентноздатності товару, частки одиниці. При значенні цього показника 1,6, чи більше, товар вважається дуже перспективним для завоювання попиту на ринку.

N_p – кількість нормативно-правових (регульованих) параметрів;

g_i – індикатор, що враховує наявність і відповідність i -го параметру нормованому стандарту. Значення g_i приймається таким, що дорівнює одиниці при відповідності заданому стандарту і нулю – при не відповідності;

n – кількість порівнюваних технічних параметрів;

α_i – значимість (ранг) i -го параметра, визначається за формулою:

$$\alpha_i = n - i + 1, \quad (4)$$

де i – ранг параметру, обґрунтований експертами;

β_i – значимість i -го економічного показника;

m – кількість економічних показників, що порівнюються;

Індекс i -го технічного параметру, обумовлений співвідношенням значень i -го параметру товару компанії і конкурента розраховується за формулою:

$$I_i^t = \frac{P_i^t}{P_{ik}^t}, \quad (5)$$

де I_i^t – індекс i -го технічного параметру;

P_{ik}^t, P_i^t – порівнювані технічні параметри компанії і конкурента.

Індекс i -го економічного показника, визначається за формулою:

$$I_i^e = \frac{P_{ik}^e}{P_i^e}, \quad (6)$$

де I_i^e – індекс i -го економічного показника;

P_{ik}^e, P_i^e – економічні показники компанії і конкурента, що порівнюються.

4. Синергічний підхід. На рівні окремого підприємства синергія означає односпрямовану дію всього колективу, якої можна досягти корпоративною культурою [5]. Корпоративна культура формується багатьма факторами: прогресивною формою організації виробництва, системою керування, справедливими формами оплати праці. До числа ключових факторів синергії варто віднести "психологічний клімат". Значення цього показника можна визначити за формулою:

$$K_{нк} = 1 - \frac{П_1 + П_2 + 2П_3}{2П}, \quad (7)$$

де $П$ – загальна кількість персоналу підприємств-партнерів;

$П_1, П_2, П_3$ – кількість працівників, що відносяться до інтеграції негативно ($П_1$), нейтрально ($П_2$) і позитивно ($П_3$).

Кількісне значення цього показника формує відношення колективу підприємств, що поєднуються до процесу інтеграції (табл. 2).

Таблиця 2.

Шкала значимості показника

Значення показника	Ситуація для інтеграції
0.0-0.1	дуже сприятлива
0.11-0.2	сприятлива
0.21-0.3	нейтральна
0.31-0.4	несприятлива
більше 0.4	дуже несприятлива

5. Мотивація. Проблема мотивації персоналу є дуже складною задачею для всіх категорій працюючих. Ключовим фактором мотивації є заробітна плата [6], як для виробничих робітників, так і для управлінського персоналу. Її питома вага у складі витрат коливається в межах від 11,1 до 41,2%. Разом з тим, для працівників сфери управління, все більше значення починають грати етичні і професійні фактори, що впливають на продуктивність творчої праці (рис.1). Проблема оцінки продуктивності творчої праці не вирішена ні теоретично, ні на практиці [7]. Рішення цієї задачі може бути досягнуте за допомогою побудови факторної економічної моделі, створеної на основі використання різних статистичних методів: методу кореляційно-регресійного аналізу, головних компонент, методу найменших квадратів і інших.

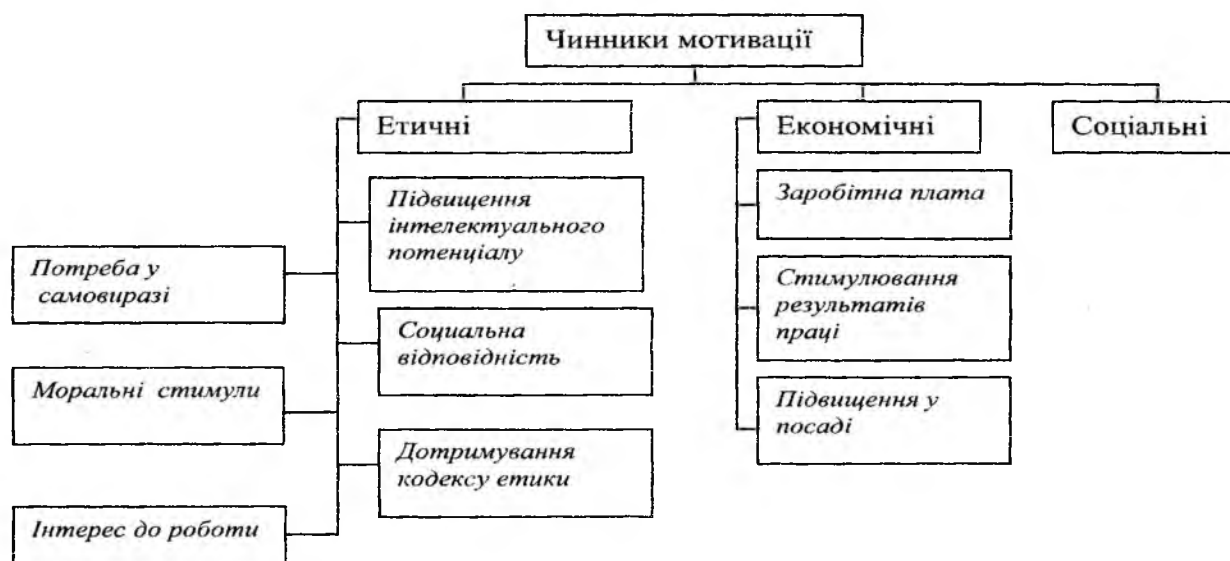


Рис. 1. Склад факторів мотивації творчої праці.

6. Науково-технічний прогрес. Інтеграція підприємств завжди сприяє підвищенню їх науково-технічного рівня. Технічний рівень об'єднаного підприємства розраховується методом зважених сум за формулою:

$$K_{mp} = \sum_{j=1}^N \gamma_j \cdot K_{mpj}, \quad (8)$$

де K_{mp} – коефіцієнт технічного рівня об'єднання;

N – кількість підприємств, які увійшли до об'єднання;

γ_j – частка валового продукту j -го підприємства в загальному обсязі реалізації продукції після об'єднання;

K_{mpj} – коефіцієнт технічного рівня j -го підприємства, обчислений як відношення обсягу виготовленої за прогресивною технологією продукції j -го підприємства до загального обсягу реалізації продукції цього підприємства.

7. Рентабельність. Показник рентабельності не є однозначним. Рівень рентабельності залежить від типу підприємства. Рентабельність підприємств, що випускають продукцію третього і четвертого технічного рівня, питома вага якої в складі валової внутрішньої продукції України складає 75%, розраховується виходячи з чинності закону негативного зворотного зв'язку (рис. 2а), у той час як рентабельність продукції п'ятого технологічного рівня розраховується за законом позитивного зворотного зв'язку (рис. 2б).

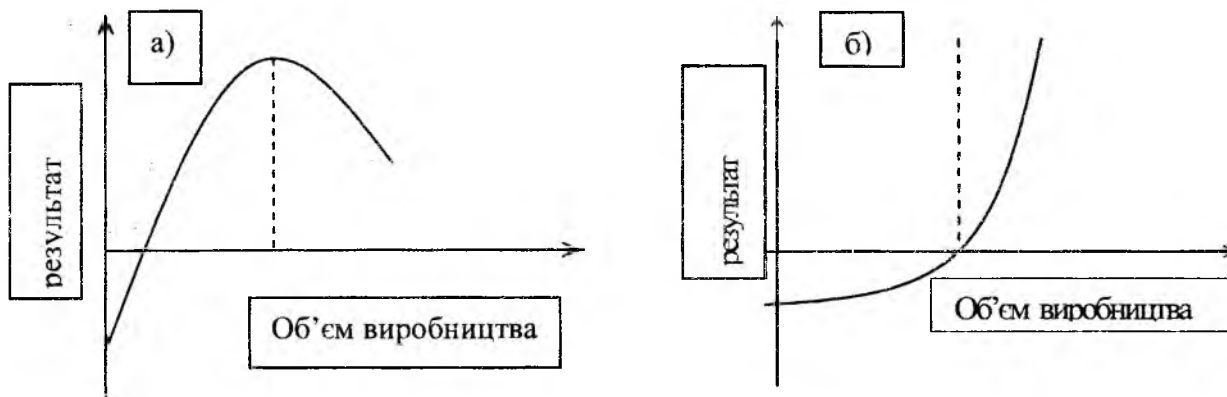


Рис. 2. Моделі рівня рентабельності продукції підприємств:

а) третього і четвертого – технологічного рівня;

б) п'ятого – технологічного рівня

Розглянуті показники багато в чому характеризують економічні показники підприємства після інтеграції. Однак вони не можуть служити інтегральним критерієм, оскільки в них знаходять відображення приватні характеристики інтеграційного процесу. Не можуть бути прийнятими в якості інтегральних і показники, запропоновані проф. О. Кузьмінім і Р. Шуляром [2]:

– для горизонтального злиття підприємств:

$$\Pi_{г.з.} = \frac{ВП}{Q \cdot C_k}, \quad (9)$$

де $ВП$ – валовий прибуток, грошових одиниць;

Q – доход від реалізації в грошових одиницях;

C_k – відносна вартість злиття підприємств, як доля їх в обсязі доходів від реалізації продукції, обчислена в грошових одиницях;

– для вертикального злиття підприємств:

$$K_{в.с.} = \frac{ВП \cdot 100}{(P + H + A + C_б) \times C_k} \quad (10)$$

де P – витрати на оплату праці, грошових одиниць;
 H – виробничі накладні витрати, грошових одиниць;
 A – адміністративні витрати, грошових одиниць;
 $C_б$ – збутові витрати, грошових одиниць.

У приведених показниках не знаходять відображення особливості формування як витрат, обумовлених інтеграційними процесами, так і економічного ефекту від злиття, у тому числі і синергічного. Як відомо, структура витрат виробництва традиційно поділяється на постійні і змінні витрати. При горизонтальній інтеграції структура міняється на користь збільшення постійних витрат, при вертикальній – на користь збільшення змінних.

Створити точну універсальну модель визначення витрат злиття підприємств не представляється можливим [8]. У цій ситуації перевага віддається використанню методу функціонально-вартісного аналізу, який дозволяє виявити необхідні додаткові функції і розрахувати витрати на їх здійснення, а також встановити зайві функції й економічний ефект від їх скорочення.

При такому підході в якості узагальнюючого рекомендується показник інтеграційного капіталу, розрахований на основі заданого строку окупності додаткових інтеграційних витрат, за формулою:

$$IK = E \times \frac{\left[1 - \left(\frac{1}{(1+r)^{T_0+1}} \right) \cdot (1+r) \right]}{r} \quad (11)$$

де IK – інтеграційний капітал;
 E – сукупний економічний ефект від інтеграції;
 T_0 – заданий строк окупності, роки;
 r – внутрішня норма прибутковості головного підприємства.

Аналіз рівняння (11) показує, що інтеграційний капітал формується під впливом двох параметрів: сумарного економічного ефекту від об'єднання підприємств-партнерів і внутрішньої норми прибутковості, що може бути розрахована по кожному з альтернативних варіантів. До реалізації приймається той, у якого критеріальний показник приймає максимальне значення.

Запропонований метод вибору оптимального варіанта інтеграції підприємств дозволяє більш обґрунтовано оцінювати економічну ефективність прийнятих стратегічних управлінських рішень.

Однак, залишається все ще не вирішеною проблема кількісної оцінки синергетичного ефекту при розрахунку сукупного економічного результату інтеграції, а також задача оптимізації структури інтеграційного капіталу. Практично рішення будь-якої задачі оптимізації структури капіталу пов'язано з методологією її аналізу.

Структуру формування капіталу в процесі створення об'єднаного підприємства доцільно розглядати в розрізі життєвого циклу кожного з підприємств партнерів. Це обумовлено як різним рівнем прибутковості, так і рівнем ризику в період функціонування інтегрованого підприємства.

Література

1. Забродский В.А., Кизим Н.А. Развитие крупномасштабных экономико-правовых систем. – Харьков: "Бизнес – Информ", 2000. – С. 7-17.

2. Кузьмін О., Шуляр Р. Економічні проблеми злиття підприємств. // Економіка України. - 2003. - №12. - С. 26-33.
3. Васильева Н.Ф. Методический подход к определению восприятия нововведений. Рыночные аспекты развития экономики в регионе. – Донецк – Краматорск: ИЭП НАН Украины. 1999р. – с. 298-306.
4. Таранов В. Метод оценки привлекательности клиентов // Маркетинг в России и за рубежом. - 2003. - №1 – С. 27-35.
5. Мочерный С. Синергетический подход в экономическом исследовании. // Экономика Украины. - 2001.- №5. - С. 44-51.
6. Самоукина Н.В. Мотивация персонала как проблема.// Персонал. - 2004. -№7. - С. 62-66.
7. Друкер, Питер, Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2001.- с. 271.
8. Губанов С. Конкурентоспособность экономики – функция системы воспроизводства. // Экономист. - 2003.- №4. - С. 9-21.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Пономарьовим І.Ф. 05.10.04*

*Надійшла до редакції
01.10.04*