

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

А.А. Иванов, студент гр. ЭМб-111, IV курс

З.П. Савосина, к.э.н., профессор.

Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф.

Горбачёва

650000, г. Кемерово, ул. Весенняя, 28

Крупные компании непрерывно ищут дополнительные источники расширения своей деятельности. Сейчас одним из наиболее популярных способов является слияние и поглощение компаний. Хотя есть другие формы, которые не так распространены на сегодняшний день, но в ряде случаев с позиции эффективности являются более предпочтительными.

Несмотря на неоднозначность в оценках процессов слияний и поглощений (особенно учитывая рост рынка слияний по всему миру в последние годы) – они являются объективной реальностью, которую необходимо исследовать, анализировать и делать соответствующие выводы, позволяющие не повторять сделанные ошибки, причем неоднократно, другими.

Слияния и поглощения представляют собой процедуру смены собственника или изменения структуры собственности компании, являясь конечным звеном в системе мер по ее реструктуризации.

В научной литературе выделяют следующие виды сделок по слиянию/поглощению: горизонтальные, вертикальные, родовые, конгломератные, национальные и транснациональные, дружественные и враждебные, корпорации и корпоративные альянсы, производственные и чисто финансовые слияния.

В многочисленных исследованиях, посвященных феномену слияний/поглощений, приводятся различные мотивы, преследуемые компаниями. Но одним из наиболее распространенных и значимых мотивов, при условии, что слияние имеет дружественный характер, является достижение синергетического эффекта, в результате которого взаимодополнение различных ресурсов двух или нескольких предприятий приводит к совокупному результату, повышающему сумму результатов действующих разрозненно компаний.

Выделяют два основных способа, по которым теоретически возможно достижение синергии при слияниях компаний.

- 1) Увеличение экономического веса компании и появление в этой связи новых возможностей, таких как:
 - Получение более выгодных экономических предложений;

- Возможность давления на рынок и его участников.

2) Более эффективное использование имеющихся ресурсов с помощью:

- Эффекта масштаба;
- Централизации и ликвидации дублирования;
- Более эффективного использования капитала и информации;
- Внедрения более эффективных методов управления;
- Приобретения взаимодополняющих ресурсов;
- Диверсификации. [1, с.40]

Существует общий подход к оценке общего синергетического эффекта от слияния/поглощения.

В общем виде формула для оценки одномоментного синергетического эффекта (СЭ) выглядит так:

$$\text{ООСЭ}_t = \text{СЭМ}_t + \text{СЭК}_t + \text{СЭН}_t + \text{СЭМО}_t + \text{СЭЦ}_t + \text{СЭУ}_t + \text{СЭД}_t;$$

Где ООСЭ_t – общий одномоментный СЭ в момент времени t после слияния/поглощения;

СЭМ_t – СЭ масштабов при достижении более оптимального объема пр-ва и взаимодополнения ресурсов (рассчитывается как сумма разниц неоптимальных и оптимальных издержек на единицу продукции, умноженных на реальный объем пр-ва по всем видам продукции);

СЭК_t – СЭ, достигаемый на рынке капитала (прибыль на кредиты и иной капитал)

СЭН_t – СЭ, достигаемый за счет снижения уплаты налогов, таможенных пошлин и иных платежей в госбюджет;

СЭМО_t – СЭ, достигаемый за счет «монопольного» положения на рынке и возможности влиять как на потребителей/заказчиков, так и на поставщиков

СЭЦ_t – СЭ, достигаемый за счет централизации (разница между издержками отдельных внутрифирменных единиц до объединения и издержками централизованной единицы);

СЭУ_t – СЭ, достигаемый за счет лучшего управления и устранения неэффективности процессов (сравнение прежних и нынешних издержек по отдельным процессам);

СЭД_t – СЭ, достигаемый за счет диверсификации. [1, с.45]

Согласно исследованию, проведённому Устименко В.А. можно отметить, что количество сделок по слияниям и поглощениям растёт год от года, но они зачастую не дают желаемого эффекта, не создают добавочной стоимости для собственников поглощаемой фирмы, хотя требуют длительного и недешёвого процесса юридических и финансовых переговоров. [2, с. 27]

Исследования, регулярно проводимые ведущими консалтинговыми компаниями, показывают, что одной из ключевых проблем, связанных с

итоговой эффективностью слияний и поглощений является правильная оценка компании покупателем. Существует достаточное количество методов и подходов к оценке эффективности компаний, прошедших процедуру слияния или поглощения. Ниже представлены наиболее распространенные варианты, такие как: сравнительный метод, метод морфоорганизационной эффективности, определение ресурсного потенциала предприятия.

Так сравнительный подход, основывается на исследовании компаний-аналогов. Подход на основе анализа компаний-аналогов обычно наиболее пригоден для компаний, у которых есть двойники — сопоставимые компании открытого типа. Инструментом помогающим осуществлять сравнение компаний-аналогов является рыночный мультипликатор, который представляет собой соотношение рыночной стоимости компании к выбранному финансовому показателю (чистому доходу, продажам, балансовой стоимости активов и т. д.).

Следующий метод предполагает при управлении компаниями учитывать морфоорганизационную эффективность корпоративного управления развитием систем (КУРС). Отбор показателей, характеризующих формы организации КУРСа, является достаточно многогранной задачей, охватывающей:

1. форму организации капитала (ФОК);
2. форму организации взаимосвязей (ФОВ);
3. форму организации производства (ФОП).

Поскольку ни один из показателей не дает достаточно веских оснований для решения вопроса о реальных масштабах эффективности управления, на практике применяют комбинацию показателей. Один из подходов оценки морфоорганизационной эффективности КУРСа представляет собой отношение прироста прибыли к соответствующему виду средств используемых в процессе корпоративного управления.

В аналитическом виде морфоорганизационная эффективность (Эмо) КУРСа будет выглядеть следующим образом:

$$\text{Эмо} = \ln I_{\text{св}} \quad (1)$$

где, \ln — значение цепного индекса прибыли;

$I_{\text{св}}$ — значение цепного сводного индекса изменения форм организации КУРСа. [4, с.137]

Ресурсный потенциал предприятия – совокупность производственных, материально-технических, трудовых, финансовых, маркетинговых, инновационных возможностей и способностей, которые позволяют обеспечить требуемый уровень соответствия состояния предприятия условиям внешней среды.

Метод включает в себя бальную систему оценки основных факторов производства и состоит из трех этапов:

Первый этап включает расчет показателей, которые можно объединить в следующие группы:

1) Уровень организации производства

- (к-т использования производственной мощности, к-т кооперирования производства, к-т специализации предприятия)

2) Уровень организации труда

- (к-т трудовой дисциплины, к-т трудовой безопасности)

3) Уровень технической базы предприятия

- (к-ты износа, обновления и выбытия ОПФ)

4) Эффективность производственной деятельности предприятия

- (затраты на 1 руб. готовой продукции, фондоотдача, ПТ, рентабельность товара и производства)

5) Оценка рыночной устойчивости предприятия

- (к-т автономии, к-т риска, к-т текущей ликвидности,)

6) Оценка деловой активности предприятия

- (рентабельность продаж, к-т освоения рынка, оборачиваемость оборотных средств)

7) Оценка социального уровня предприятия

- (к-т текучести кадров, к-т среднего разряда рабочих, к-т механизации и автоматизации работ, к-т среднемесячной з/пл работников предприятия)

8) Показатель конкурентоспособности продукции

После перевода полученных коэффициентов в балльную систему переходят ко второму этапу. [3, С.70]

На втором этапе оценки ресурсного потенциала предприятия рассчитываются критерии ресурсного потенциала, при этом для обеспечения репрезентативности оценки потенциала предприятия критерии имеют коэффициенты весомости, определенные экспертным методом.

Таким образом, рассчитываются следующие критерии:

- Критерий организации производства;
- Критерий организации труда;
- Критерий состояния технической базы предприятия;
- Критерий эффективности производственной деятельности;
- Критерий рыночной устойчивости предприятия;
- Критерий деловой активности;
- Критерий социального уровня предприятия.

Так, например, значение **критерия эффективности производственной деятельности предприятия**, рассчитывается следующим образом:

$$R_{пр} = 0,27 \times Z_{пр} + 0,18 \times \Phi_о + 0,1 \times П_{тр} + 0,33 \times K_t + 0,12 \times K_{пр} ,$$

где $Z_{пр}$ – затраты на 1 рубль товарной продукции;

$\Phi_о$ – показатель фондоотдачи;

Птр– показатель производительности труда;
Кт– показатель рентабельности товара;
Кпр– показатель рентабельности производства;
0,27; 0,18; 0,1; 0,33; 0,12 - коэффициенты весомости
показателей.

Аналогично рассчитываются критерии и по другим группам факторов.

На третьем этапе оценки ресурсного потенциала предприятия рассчитывается его общий рейтинг путем складывания значений критериев полученных на втором этапе, предварительно помножив каждый из критериев на коэффициент весомости. [3, 75с.]

$$R=0,14 \times R_{\text{орг.пр.}} + 0,18 \times R_{\text{тб}} + 0,2 \times R_{\text{пр}} + 0,18 \times R_{\text{ру}} + 0,13 \times R_{\text{да}} + 0,17 \times R_{\text{с}},$$

где $R_{\text{орг.пр}}$ – критерий организации производства;
 $R_{\text{тб}}$ – критерий состояния технической базы предприятия;
 $R_{\text{пр}}$ – критерий эффективности производственной деятельности;
 $R_{\text{ру}}$ – критерий рыночной устойчивости предприятия;
 $R_{\text{да}}$ – критерий деловой активности предприятия;
 $R_{\text{с}}$ – критерий социального уровня предприятия;
0,14; 0,18; 0,2; 0,18; 0,13; 0,17 - коэффициенты весомости критериев.

Список литературы:

1. Александров, С.Ю. Экономика отрасли (машиностроение) учеб. пособие. – СПб. : СПбГИЭУ, 2011. – 88 с.
2. Савчук, С.В. Анализ результатов слияний и поглощений зарубежных компаний, причины неудач и способы уменьшения риска сделок // Менеджмент в России и за рубежом.- 2003.-№ 1.- С.27-41.
3. Савосина, З.П. Механизм управления ресурсным потенциалом предприятия / З.П. Савосина, А.И. Поминова, И.В. Савосин И.В. – Кемерово: ГУ КузГТУ, 2001. - 95 с.
4. Савосина, З.П. Методические основы оценки морфоорганизационной эффективности корпоративного управления развитием систем / З.П. Савосина., Н.С. Чесноков // Проблемы экономического развития в условиях глобального кризиса : результаты и перспективы: материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Кемерово: КузГТУ, 2010. – 337 с.