

УДК 334.72:658

Бульба С.А.

Київський національний торговельно-економічний університет

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ МЕРЕЖ

© Бульба С.А.

У статті визначено сутність поняття ефективності. Охарактеризовано основні види ефективності функціонування та формування підприємницьких мереж, що використовуються в процесі управлінського обліку. Запропоновано методика управлінської оцінки ефективності формування підприємницької мережі на основі інтегрованого підходу.

Ключеві слова: підприємницька мережа, ефективність, управлінська оцінка, синергетичний ефект.

В статье определена сущность понятия эффективности. Рассматриваются основные виды эффективности функционирования и формирования предпринимательских сетей, используемых в процессе управленческого учета. Предложена методика управленческой оценки эффективности формирования предпринимательской сети на основе интегрированного подхода.

Ключевые слова: предпринимательская сеть, эффективность, управленческая оценка, синергетический эффект.

The article defines the notion of efficiency. The basic types of functioning and formation of business networks that are used in the process of management accounting. The technique of formation evaluation management business network based on integrated approach.

Key words: entrepreneurial network performance, management assessment, the synergy effect.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими або практичними завданнями. Впродовж останнього десятиріччя в економіці України спостерігаються тенденції до зростання ролі мережевих підприємницьких утворень. До них відносяться торговельні мережі, фінансово-промислові групи, холдинги, консорціуми тощо. Наявність контролю з боку антимонопольного законодавства, а також податкові обмеження не дають можливості розвиватися мережевій формі бізнесу на офіційній основі. Тому сьогодні досить популярними є такі бізнес-утворення, як

підприємницькі мережі, що часто ототожнюються з неофіційними холдингами. Відносно незначний термін існування мережевих підприємницьких структур як на території України, так і на території пострадянського простору зумовили недостатній рівень їх вивченості та рівня дослідженості методики управлінського обліку їх ефективності.

Вивчення та характеристика ефективності формування підприємницьких мереж є передумовою визначення економічних засад їх організації та функціонування. Вдосконалення методики управлінської оцінки ефективності формування підприємницьких мереж дає можливість визначити основні переваги інтеграції підприємницьких структур та формування консолідованих показників їх результативності.

Аналіз останніх публікацій, з проблеми що розглядається. Деякі аспекти розгляду зазначеної проблеми, а саме формування елементів системи управлінського обліку інтегрованих корпоративних структур, знайшли своє відображення в роботах як вітчизняних учених (Банних О.В., Гарафонова О. І. [3], Дерментлі Ф. С., Куликова Н.А., Мороз О.С. [3], Пасічник Т.О., Сороківська О.А. [12]), так і у працях зарубіжних авторів (Антонов Г.Д., Іванова О.П. [2], Баткилина Г.В., Гахокідзе Н.С. [5], Кастельс М., Хіманен П. [6], Мільнер С. [8], Овсянников С.С. [9]).

Незважаючи на поширення останнім часом досліджень у цьому напрямі, в Україні недостатньо вирішеним залишається питання сутності та механізму управлінської оцінки ефективності підприємницьких мереж.

Формування цілей статті. Метою даної статті є вдосконалення методики управлінської оцінки ефективності формування підприємницьких мереж на основі інтегрованого підходу.

Виклад основного матеріалу статті з обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

В економічній літературі відсутні наукові розробки стосовно критеріїв та показників оцінки ефективності формування підприємницької мережі.

Оскільки підприємницька мережа являє собою цілісно-функціонуючий господарський механізм, то всі економічні процеси, що в ній відбуваються, мають таку ж природу, як і на

звичайних підприємствах. Методологічні підходи до визначення ефективності формування та функціонування одиничних підприємств вже досліджені і систематизовані. Проте потрібно пам'ятати, що оцінка ефективності формування підприємницької мережі має набагато складніший методологічний характер, порівняно з оцінкою підприємства. Це зумовлено тим, що в даному випадку йдеться мова про вимірювання ефекту від об'єднання, злиття або ж створення мережної структури бізнесу. У випадку об'єднання підприємств у групу ефектом буде збільшення ринкової вартості групи (різниця між сумою оціночних ринкових вартостей підприємств на момент оцінки та сумою ринкових вартостей цих підприємств до об'єднання).

У випадку створення сітьової структури бізнесу, звертаючись до вартісного підходу, за основу оцінки ефекту можна було б взяти порівняння поточної ринкової вартості групи та суми оціночних вартостей окремих компаній, за умови, якби вони були самостійними. Але з практичної сторони використання такого підходу є неможливим і недоцільним. По-перше, досить складно визначити поточну вартість окремої фірми і межах групи при умові її самостійності, оскільки вона вже перебуває у складі групи. Вся аналітична інформація стосовно її діяльності в межах групи не може бути використана для оцінки її як окремої самостійної частини, оскільки в її обороті вже працює груповий капітал, який також розподіляється на рівні всієї групи.

Таким чином, оцінка ефекту від злиття компаній у групу можлива на основі використання вартісного підходу. Оцінка ефекту від формування підприємницької мережі в майбутньому може розглядатися лише в межах прогнозування показників прибутків, чистих грошових потоків по групі або прирості її вартості за відповідні проміжки часу.

Оцінка ефективності формування та функціонування підприємницької мережі насамперед стосується інтересів власників капіталу, вкладеного в розвиток системи. Проте варто зазначити, що в залежності від сфери функціонування підприємницького капіталу в рамках мережі інтереси окремих його власників будуть значно різнитися. Так, наприклад, якщо капітал окремого власника вкладено в одне або декілька підприємств мережі, то і економічні та соціальні інтереси даного власника будуть стосуватися лише

результатів діяльності даних підприємств. Однак, в даній роботі автором розглядається не система локальних інтересів всіх без винятку власників капіталу в межах підприємницької мережі, а система інтересів тих власників, чий капітал відіграє концентруючі роль в системі. До зазначеної категорії власників капіталу відносяться:

- інвестори керуючої компанії;

- інвестори окремих підприємств мережі, які отримують вигоду у формі перерозподілу остаточного результату формування доданої вартості в межах підприємницької мережі (наприклад, інвестори або власники виробничих підприємств в середині мережі, які реалізують свою продукцію та отримують дивіденди через торгові дома, які засновані керуючою компанією або “центральним” власником капіталу).

Таким чином, виходячи з розглянутих вище положень, в процесі дослідження поняття ефективності формування та функціонування підприємницької мережі доцільно використовувати консолідований підхід, який полягає у співставленні отриманих вигод та понесених витрат в межах всієї групи підприємств мережі з можливим врахуванням ефекту мультиплікації (синергізму).

В економічній літературі найбільш часто зустрічається наступне визначення ефективності:

Ефективність - це міра результативності досягнення поставленої мети. Зважаючи на те, що підприємницька мережа являє собою комплексне утворення з одиничних підприємств, то основним узагальнюючим критерієм її формування є результативність роботи системи в цілому та її окремих учасників (підприємств).

Сутнісна характеристика ефективності знаходить відображення в загальній методології її визначення, формалізована форма якої має вигляд [5, с. 87]:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Ефект(результат)}}{\text{Ресурси(витрати)}} \quad [1]$$

Ефект (від лат. Efectus-виконання, дія, вплив, результат)-

досягнутий результат у певній формі – матеріальній, грошовій, соціальній, економічній тощо. Ефект може бути як позитивним, коли зміни є корисними, так і негативним, коли зміни деструктивні, або нульовим, коли змін. Ефективність має поліморфність визначення і застосування для аналітичних оцінок та управлінських рішень. З огляду на це важливим є виокремлення за окремими ознаками (класифікація) відповідних видів ефективності, кожний з яких має певне практичне значення для системи господарювання.

Відповідні види ефективності формування та функціонування підприємницьких мереж можна виокремити на підставі ефектів, що отримуються у процесі їх діяльності. У зв'язку з цим виникає необхідність навести сутнісно-змістовну характеристику окремих видів ефективності:

Економічну ефективність діяльності підприємницької мережі відображають через вартісні показники, що характеризують проміжні і кінцеві результати її діяльності. До таких показників належать: обсяг реалізованої продукції, величина одержаного прибутку, рентабельність виручки від реалізації та ін.

У будь-якій діяльності має також місце ефект акселерації, який означає прискорення темпів поширення і застосування якогось конкретного позитивного результату в межах всієї підприємницької мережі.

Межі між окремими формами мультиплікаційної ефективності є досить умовними, рухливими та відносними. Діалектичний взаємозв'язок цих форм полягає в тому, що всі вони разом формують загальний інтегральний ефект від практичної реалізації того чи іншого управлінського рішення в процесі формування та функціонування підприємницької мережі.

Синергічна ефективність виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи тих інновацій на фінансово-економічний стан діяльності підприємницької мережі, коли загальний ефект в межах всієї системи перевищує суто арифметичну суму отриманих ефектів на окремих її підприємствах.

Внутрішня ефективність – ефективність з точки зору використання внутрішніх можливостей розвитку окремих підприємств мережі або з точки зору управління внутрішніми ресурсами (витрати, капітал) системи.

Зовнішня ефективність – ефективність з точки зору використання зовнішніх можливостей розвитку підприємницької мережі.

Загальна ефективність – ефективність в якості композиції двох її складових: внутрішньої і зовнішньої ефективності. Залежність рівня загальної ефективності підприємства від того чи іншого рівня обох її складових можна умовно представити наступним чином:

$$E=E_1 \cdot E_2, [2],$$

Де, E – рівень загальної ефективності; E_1 – рівень зовнішньої ефективності (ступінь ринкових можливостей); E_2 – рівень внутрішньої ефективності (ступінь використання внутрішніх можливостей).

Загальна ефективність як комбінація двох її складових E_1 , E_2 підкреслюється її подвійною природою. Очевидно, що високий рівень складової E_1 забезпечує підвищення ефективності E в цілому. Разом з тим навіть при достатньо високому рівні внутрішньої ефективності E_2 підприємницька мережа не буде мати високий рівень загальної ефективності E , якщо не буде забезпечена її ефективність з точки зору використання ринкових можливостей (E_1). Звідси висновок: для отримання максимально високих результатів в цілому по підприємницькій мережі необхідно найповніше реалізувати її ринкові можливості і достатньо забезпечити максимально високий рівень ефективності її окремих учасників.

Реалізація завдань розвитку підприємницької мережі відбувається під впливом сукупності чинників, які спричиняють певні обмеження, здійснюють стимулюючий чи дистимулюючий вплив на процес руху до поставленої мети. Успішність процесу формування результатів діяльності мережі значною мірою визначається здатністю її управлінської системи використовувати позитивний та мінімізувати негативний вплив факторів, що регламентують здійснення даного процесу [4, с. 33].

Кожний без винятку показник ефективності діяльності підприємницької мережі є результатом взаємодії дуже великої кількості факторів. Для вивчення їх дії і впливу на показники, що

підлягають аналізу, їх необхідно певним чином класифікувати.

Отже, підсумовуючи все вищесказане, можна констатувати, що ефективність формування підприємницької мережі визначається рівнем ефективності функціонування як кожного її підприємства, так і системи в цілому. Ефекти діяльності окремих підприємств консолідуються в загальний економічний ефект діяльності системи. При цьому можливим є прояв синергії, коли відбувається мультиплікація загального економічного ефекту:

$$E_c = M \times \sum_{i=1}^n E_{o.n.}^i \quad [3]$$

де E_c – загальний ефект діяльності мережі, $E_{o.n.}^i$ – ефект діяльності одиничного підприємства, M – мультиплікатор.

Значення мультиплікатора може бути різним. Якщо воно більше одиниці, то це означає що існує позитивний ефект від взаємної інтеграції підприємств системи (така ситуація характерна для складних виробництв, а також для ТНК). Якщо значення мультиплікатора менше за одиницю, то така ситуація свідчить про наявність в системі підприємств, що функціонують менш ефективно порівняно з середнім рівнем ефективності (так, якщо за критерій ефекту брати чистий прибуток, то дана ситуація свідчатиме про наявність збиткових підприємств). При цьому слід пам'ятати, що описана ситуація не стосується випадку, коли витрати або дохід одного підприємства перекладаються на інше (відбувається перерозподіл доходності в межах підприємницької мережі).

А тепер визначимо, за якими ж критеріями і показниками здійснювати оцінку ефективності формування та функціонування підприємницької мережі. Для цього автором було виділено найбільш інформативні з практичної точки зору показники, які можуть бути використані в процесі консолідованої оцінки ефективності діяльності підприємницької мережі.

Для більш узагальнюючої оцінки ефективності формування та функціонування підприємницької мережі доцільно використовувати інтегральні показники ефективності. При цьому варто виокремити два підходи до інтегральної оцінки – статичний та динамічний.

Відповідно до статичного підходу, інтегральний коефіцієнт

ефективності можна розрахувати за наступною формулою:

$$I_{KE} = \sqrt[n]{K_1 \times K_2 \dots \times K_n} \quad [4]$$

де, I_{KE} – статичний інтегральний коефіцієнт ефективності, K_1 ... K_2 - відповідно окремі показники ефективності за визначений період.

Використання статичного підходу дає можливість оцінити загальний інтегральний ефект функціонування підприємницької мережі лише за певний визначений період. Динаміка окремих статичних показників ефективності характеризує загальну тенденцію до зміни ефективності функціонування підприємницької мережі, тобто до підвищення або зниження її економічного потенціалу.

Відповідно до динамічного підходу, інтегральний коефіцієнт ефективності можна розрахувати за наступною формулою:

$$I_{\Delta E} = \sqrt[n]{I_1^{KE_1} \times I_2^{KE_2} \dots \times I_n^{KE_n}} \quad [5]$$

де, $I_{\Delta E}$ – динамічний інтегральний коефіцієнт ефективності, $I_n^{KE_n}$ відповідно окремі індекси зміни коефіцієнтів ефективності протягом двох суміжних періодів.

Індекс зміни n -го коефіцієнта ефективності протягом m -го періоду визначається наступним чином:

$$I_n^{KE_n} = \frac{K_n^m}{K_n^{m-1}} \quad [6]$$

де $I_n^{KE_n}$ – індекс зміни коефіцієнта ефективності, K_n^m – значення коефіцієнта ефективності у звітному періоді, K_n^{m-1} – значення коефіцієнта ефективності у періоді, що передує звітному.

Використання динамічного підходу до оцінки ефективності формування та функціонування підприємницької мережі дає можливість визначити:

- різновекторну спрямованість динаміки різних показників ефективності при аналізі індексів зміни окремих коефіцієнтів;
- загальну спрямованість динаміки ефективності діяльності підприємницької мережі в рамках вибраної системи оціночних показників.

Важливою складовою формування інформаційно-методичного забезпечення оцінки ефективності діяльності підприємницьких мереж є використання відповідних інструментів аналізу.

Серед інструментів аналізу ефективності діяльності підприємницьких мереж найбільш доцільно використовувати стандартизовані програмні продукти, до яких відносяться як офісні пакети програм MicrosoftOffice, так і спеціалізовані програмні продукти [10, с. 8-9]. Найбільш поширеними серед програмних продуктів управління базами даних на сьогодні є “1С: Підприємство” та SAP. Дані системи можуть піддаватися коригуванню відповідно до запитів користувача. Прогресивною стороною зазначених систем є можливість розробки в них додаткових модулів аналізу, що дозволяє автоматизувати самі аналітичні процеси та планово-економічні розрахунки.

До складних сучасних систем аналізу діяльності мережених структур належить SAP – FRPS (одночасне онлайн автоматизоване управління цілою мережею взаємопов’язаних підприємств в сферах потоків постачання-постачальники, потоків відвантаження – покупці, окремих матеріальних потоків – склад; фінансових потоків – касовий план, план руху грошових коштів; потоків трудових ресурсів, тощо).

Висновки. Для оцінки ефективності формування підприємницької мережі доцільно визначити загальний економічний ефект діяльності всіх підприємств системи. Побудова системи оцінки ефективності формування та функціонування підприємницьких мереж базується на принципі консолідації та агрегуванні результатів діяльності всіх підприємств групи в межах певного аналітичного періоду. Основними групами оцінки показників ефективності діяльності підприємницьких мереж є показники результативності використання фінансових, трудових та матеріальних ресурсів, показники рентабельності здійснення витрат, формування доходів та ефективності управління

податковими платежами. Концепція побудови системи оцінки ефективності діяльності підприємницької мережі базується на співставленні між собою отриманого результату та понесених витрат в розрізі окремих сфер аналізу діяльності мережі.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, N 34, ст.291
2. Антонов Г.Д., Иванова О.П. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур // Менеджмент. – 2001, №5. – с. 108-112
3. Дерментлі Ф. С., Куликова Н.А., Мороз О.С. Специфіка організації бізнес-мереж // Маркетингу в Україні. – 2008, №5. – с. 45-49
4. Банних О.В., Графонова О. І. Особливості інтегрованих корпоративних структур // Вісник Тернопільської академії управління. – 2007, № 12. – с.98-99
5. Баткилина Г.В. , Гахокидзе Н.С. Предпринимательские сети в системе интеграционных связей малых и крупных предприятий как фактор реформирования экономики // Информационно-аналитический журнал «Бизнес предложения», - 2005, №6. – с. 34-39
6. Мануель К., Хіманен П. Статистический анализ эффективности. – Київ: Ваклер, 2006. – 128с.
7. Масленников В.В. Предпринимательские сети в бизнесе. – М.: изд. Центра экономики и маркетинга, 2004 г. – 588с.
8. Мильнер С. Теория организаций. - М., изд. «Инфа-М» - 2003 г., стр.368
9. Овсянников С.С. О разнице терминов «холдинг» и «холдинговая компания» // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006, № 2. – с.13-15
10. Слинко Д.Ю. Как обуздать холдинг // Стратегия. – 2006, №5. –с.4-12
11. Стребел П. Новые возможности по ускорению реализации стратегии в крупных компаниях // Маркетинг. – 2004, № 1(74). – с. 86-103
12. Пасічник Т.О., Сороківська О.А. Впровадження мережного принципу в управління бізнес-процесами // Всеукраїнський науково-практичний журнал «Світ якості України». – 2007, № 6-7(10-11). – с. 57-61
13. Brain Butler, Brain Gronson, Grem Siduel, Andre Vud, Alan Aizek. A dictionary of finance. Oxford University press. Market House Book Ltd. 2003