

СТОИМОСТЬ КАК ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В статье рассматривается стоимость предприятия как универсальный критерий оценки деятельности организации в условиях конкурентной среды. Именно правильный выбор итоговых показателей, способных отражать эффективность деятельности предприятия, является на сегодняшний день одной из самых актуальных задач, стоящих перед собственниками и менеджерами.

Ключевые слова: стоимость, стоимость предприятия, показатель эффективности, управление стоимостью, эффективность деятельности организации.

E.V. Kashina, V.M. Kashirina

VALUE AS THE INTEGRATED INDEX OF EFFECTIVENESS

The enterprise value as the universal criterion for the organization activity assessment in the competitive environment conditions is considered in the article. It is the right choice of outcome indices capable to reflect the efficiency of the enterprise activity that today is one of the most relevant challenges that owners and managers are facing with.

Key words: value, value of the enterprise, efficiency indicator, value management, organizational activity effectiveness.

Серьезные трансформации в системе управления произошли благодаря преобразованиям российской экономики в последние десять лет. Управление стоимостью является развивающейся областью знаний и приобретает все большее значение в функционировании российской экономики. Управление стоимостью, которое характеризуется четкими целями и ограничено жесткими финансовыми рамками, в полной мере соответствует быстроменяющимся требованиям современного делового мира.

По мере того как экономическое развитие последних лет стало приводить к усилению конкуренции на российском рынке, перед собственниками встал вопрос о перспективах дальнейшего роста. Пожалуй, самыми распространенными сценариями получения новых ресурсов для развития бизнеса стали поиск партнеров, выход на рынки капитала и публичное размещение акций.

Очевидно, что все эти возможности требуют от организации анализа результатов своей деятельности и показателей ее эффективности. Поэтому выбор итоговых показателей, способных отражать эффективность деятельности организации, является сегодня одной из самых актуальных задач, стоящих перед собственниками и менеджерами.

О количественных оценках стоимости российских компаний мы можем судить лишь по косвенным признакам.

Согласно статистике компании Dealogic, количество объявленных сделок слияний-поглощений в России в первом квартале 2013 года составило 301. Как пишут «Ведомости» со ссылкой на отчет компании, в целом их стоимостный объем составил 17,9 млрд долларов, что более чем вдвое меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Так, в январе–марте 2012 года компании объявили о 645 сделках на сумму 17,7 млрд долларов. По объему объявленных сделок Россия на втором месте после Великобритании (там было объявлено сделок M&A на 48,9 млрд долларов), подсчитали в Dealogic.

Несмотря на довольно сложный период для бизнеса, многие компании работают над повышением своей эффективности, перестраивая деятельность на принципиально новый лад. По данным аналитиков, приобретение новых активов в текущий момент является выгодным, так как позволяет приобрести компании, которые испытывают трудности в дальнейшем развитии, по адекватной цене или даже с дисконтом.

И как следствие, объем слияний и поглощений на мировом рынке в первые три месяца 2013 года вырос на 8 % по сравнению с тем же периодом год назад, в общей сложности составив 598 млрд долларов, согласно данным той же Dealogic. В целом же, несмотря на увеличение числа сделок в 2012 году, общая M&A-активность по всему миру была практически на уровне 2011 года, по данным Dealogic. Объем сделок по слияниям и поглощениям составил около 2,7 трлн долларов – ниже уровня 2008 года. Так что всплеск в начале 2013 года не может быть устойчивой тенденцией по сравнению с предыдущим годом (по данным Expert Online от 4 апреля 2013 г.).

Исходя из вышесказанного, актуальным является вопрос выбора критерия эффективного управления компанией. И таким показателем, на наш взгляд, может быть стоимость.

Для того чтобы говорить о таком понятии, как «стоимость предприятия», следует определиться с понятием «стоимость» и ее классификацией. Исходя из русских толковых словарей, стоимость, в первую очередь, представляет некую ценность, измеренную и чаще всего выраженную в деньгах. Таким образом, экономическая теория определяет стоимость как «цену товара или услуги, выраженную в затратах денежных средств на приобретение товара, на выполнение работ и услуг, на получение благ» [5, 6].

Однако считается, что в экономической теории нет такого предмета, который бы породил столь большое количество ошибок и разногласий, как неточность и неопределенность смысла, вкладываемое в слово «стоимость».

Дискуссия о том, что лежит в основе стоимости товара, продолжается уже более 200 лет, но, исходя из довольно долгого спора, выделились три основополагающие теории стоимости:

- 1) трудовая теория – это общественно необходимые затраты труда (стоимость);
- 2) теория предельной полезности – общественная полезность (потребительная ценность);
- 3) «взаимодействия рыночных сил» – издержки производства и потребности (соотношение спроса и предложения) [2, 7, 8].

Изложенное позволяет согласиться со следующим определением, в котором стоимость – это есть объективная величина, определяющая, в каких пропорциях один товар может обмениваться на другой, а, следовательно, все теории стоимости – это попытка найти меру, обеспечивающую эквивалентный (справедливый) обмен [14].

Единого мнения на определение «стоимость предприятия» нет. Однако Б. Райан считал, что его стоимость выражается в виде изменений потоков наличности данного предприятия, и в конечном итоге единственным мерилом стоимости предприятия в финансовом смысле является цена его возможной реализации на рынке [14]. Поэтому из множества видов стоимости нас будет интересовать стоимость с точки зрения оценки. А именно: рыночная стоимость, инвестиционная стоимость, страховая стоимость, налогооблагаемая стоимость и утилизационная стоимость – поскольку все они тем или иным образом связаны с куплей, продажей, реорганизацией предприятия и т. д.

Сравнительный анализ этапов развития и методов оценки экономической эффективности предприятия и управления его стоимостью позволил сделать следующие основные выводы.

Для каждого из подходов к оценке эффективности следует определить степень, в которой он учитывает воздействие внешней среды на предприятие и для какой из сфер внешней среды – технологической или социально-экономической. Кроме того, следует оценивать стратегический характер показателя – его возможности по учету не только сиюминутного состояния бизнеса, но и его дальнейших перспектив исходя из задела, осуществляемого в данный период времени.

Очевидно, что при анализе стоит исходить из принципа неравновесности и принципа мотивированности внешней средой изменения стоимости бизнеса.

Следует отметить, что за последнее десятилетие, как следствие эволюции хозяйственного мышления, представления об эффективности не раз менялись. Одним из самых заметных изменений стал произошедший в XX веке переход от экономического (рыночного) образа мышления к стоимостному [4].

Рассмотрим суть рыночного мышления Пола Хейна: эффективность зависит от оценок, является оценочной категорией. Данный подход близок к маржиналистическому, отрицающему влияние внешней среды вообще. Субъект экономики в данном случае рассматривается как абсолютно замкнутая социально-экономическая система.

Очевиден в данном случае и круг критериев. Основными являются прибыльность и рентабельность. Путь их увеличения заключается в снижении внутренних издержек. Последователями данного подхода можно считать таких ученых, как В.А. Воротилов, С.М. Захаров, А.Н. Асаул и др. [6].

Все вышесказанное относится и к относительным вариантам показателей эффективности. Таких критериев-показателей выработано значительное разнообразие в рамках маржиналистического подхода. Можно выделить как в чистом виде затратный подход (Дунаева В.С., Лебедева В.Г. и др.), так и подходы затратно-ресурсные (Шадурская Г.И., Шимов В.Н. и др.). Повышение экономической эффективности является результатом более рационального использования производственных ресурсов и, в конечном счете, сводится к экономии факторов производства. Этот предварительный вывод позволяет сделать следующее предположение: первоначальные проблемы универсальности и объективности ресурсного подхода в оценке эффективности связаны с тем, что ученые забывают ключевые свойства любой системы, а предприятие – это большая социально-экономическая система, и ей присущее свойство неаддитивности и эмерджентности.

Частично данная проблема разрешается в рамках получившего новое развитие в середине века, сформулированного еще в 1913 г., подхода к оценке эффективности, получившего название по фамилии автора *Парето-эффективность*.

Парето-эффективность – это такое состояние национальной экономики, при котором невозможно увеличить степень удовлетворения потребностей хотя бы одного человека, не ухудшая при этом положения другого члена общества.

Значительная часть экономической теории в тот период времени связан с анализом условий, при которых может быть достигнут «Парето-оптимум». Использование «Парето-критерия» весьма ограничено. Данный критерий эффективности неприменим при выборе альтернатив, включающих улучшение положения одного индивида за счет других. Так как практически любая экономическая политика наносит ущерб каким-то группам лиц, то это является серьезным ограничителем данного подхода [11].

Как видно, данный подход, при отсутствии стратегичности, уже частично учитывает рост турбулентности внешней среды – пока косвенно, через степени соответствия растущих и быстроменяющихся потребностей возможностям по их удовлетворению.

Апофеозом в развитии экономического образа мышления стало понимание, что отдельные предприятия взаимоувязываются в систему на уровне экономики государства, и здесь опять возникает круг проблем, описанных ранее. Возникает необходимость появления нового критерия – универсально элементарного – на уровне государства. Постепенно приходит понимание, что такой оценочный критерий может быть только как результат отклика среды – социума.

Здесь также можно выделить целый ряд подходов:

- определение общественной полезности благ и услуг (Малышев П.А., Шилин И.Г., Смехов Б.М., Аганбегян А.Г., Федоренко Н.П., Шаталин С.С. и др. [1]);
- определение уровня социальной защищенности. Эта характеристика исчисляется путем деления среднегодовых трудовых доходов среднесписочного работника (если речь идет о работниках предприятия) или жителя (если речь идет о других категориях населения) на цену рациональной потребительской корзины. Последняя достаточна для удовлетворения всех (без излишеств) нормальных материальных и духовных потребностей человека на данном уровне развития производительных сил (Чистов Л.М. [12]);
- определение общественной производительности труда (Итин Л.И., Смирнова Н.Ю., Либерман Е.Г., Житницкий З.Л., Новожилов В.Б., Сергеев М.А., Пыхова И.А., Чичканов В.П., Силаев Е.Д., Татарникова Л.И., Филанович Н.Н. и др. [9]).

Само же содержание критерия эффективности отождествляли с максимизацией фонда потребления, поскольку именно увеличение фонда потребления отражает повышение уровня благосостояния.

Проблема универсальности критериев эффективности бизнеса, сформированных в рамках экономического образа мышления, заключается в отсутствии учета нематериальных активов – той добавленной стоимости, которую они создают [3].

Источником происхождения данных активов является человеческий труд, который необходимо рассматривать не только как фактор затрат, но и как фактор доходов. Самая современная концепция добавленной стоимости *EVA* (*Economic Value Added*) рассматривает эффективность только как превышение рентабельности используемого капитала над затратами на его привлечение. При этом затраты на труд считаются только как издержки. Учитывать трудовой ресурс как фактор расходов при оценке предпринимательской деятельности неверно, так как он является основой ее возникновения. Сближение этих позиций возможно через оценку стоимости компании посредством интегральной модели, включающей как традиционные финансовые показатели, так и показатели участия трудовых ресурсов в создании стоимости [3].

Это приводит к тому, что в 80-х гг. XX века на смену экономическому образу мышления приходит новое мышление, основанное на необходимости адекватно оценить эффективность бизнеса в зависимости от его окружающей среды и инновационных преобразований, – *стоимостное мышление*. Возникает объективная потребность в появлении нового показателя, который оценивает эффективность бизнеса, учитывает взаимодействие с экономическими контрагентами, гибко относится к инновациям и способен реагировать, учитывать турбулентность внешней среды. Таким показателем является максимизация стоимости предприятия.

Сущность данного образа мышления стоит отнести к экономической теории прав собственности.

Экономическая теория прав собственности ассоциируется в первую очередь с именами А. Алчиана и Г. Демсеца. Экономическое значение отношений собственности – факт достаточно очевидный, однако именно эти ученые положили начало систематическому анализу данной проблемы.

Теория прав собственности позволяет объяснить необходимость и единственность объективности оценки бизнеса через оценку внешней средой «пучков прав собственности».

Далее в теории возникает проблема самой стоимостной оценки. Первоначально возникает теория полезности, теория альтернативной стоимости.

В данном случае использование теории альтернативной стоимости позволяет решить проблему стоимостного выражения эффектов от функционирования бизнеса.

Сама теория появилась в рамках так называемой Австрийской школы в начале 70-х гг. XIX в. (сама школа стала предвестницей так называемой маржиналистской революции): публикации в 1871 г. «Теории политической экономии» У.Ст. Джевонса и «Оснований политической экономии» К. Менгера, а в 1874 г. «Элементов чистой политической экономии» Л. Вальраса заложили новые основы западной экономической теории, на которых она с тех пор и развивается [13].

Позднее появляется основной критерий эффективности в рамках нового стоимостного мышления – максимизация рыночной стоимости. Хотя сам вывод о возможности использования такого критерия при оценке эффективности бизнеса появился в 1966 году. Нобелевский лауреат 1981 г. Джейм Тобин описывает такую возможность в своем труде «Национальная экономическая политика» («National Economic Policy», 1966) [10]. В данной книге автор размышляет о рисковости и доходности бизнеса, что приводит его сначала к созданию «теории выбора портфельных инвестиций», а затем к формулированию «фактора q ».

Тобин ставит величину чистых инвестиций в зависимость от величины q . Пороговое значение 1. Если $q \geq 1$, то рынок ценных бумаг оценивает установленный капитал в сумму большую, чем стоимость его замещения. Если же $q \leq 1$, то рынок ценных бумаг оценивает установленный капитал в сумму меньшую, чем стоимость его замещения.

Здесь стратегические возможности критерия высоки. При этом показатель q Тобина отражает как ожидаемую будущую рентабельность капитала, так и его сегодняшнюю доходность.

Теория q Тобина с высокой степенью точности определяет место рынка ценных бумаг в экономике. Коэффициент Тобина, как правило, используется аналитиками для оценки инвестиционных перспектив компаний. Оценка эффективности предпринимательской деятельности и инвестиционной привлекательности – тождественные цели, так как предпринимательская функция инвесторов, собственников состоит в том числе и в поиске способов наилучшего вложения капитала. Коэффициент Тобина также интерпретируется как стоимость «невидимых» активов компании, таких как интеллектуальный капитал, организационные возможности. Следовательно, можно сделать вывод, что чем выше уровень подобных активов, тем выше эффективность деятельности компании [3].

Итак, стоимость компании связана не только с показателями прибыли бизнеса, но также с его долгосрочными перспективами и рисками получения самой прибыли. Можно констатировать произошедшую в науке переориентацию от рыночного (экономического) типа мышления к стоимостному. Его основной целью является максимизация стоимости компании, а основными факторами создания стоимости являются показатели денежного потока, учитывающие влияние внешних и внутренних факторов и взаимодействий с контрагентами компании [3].

Оценить стоимость компании можно с применением трех подходов: сравнительного, затратного и доходного. Для оценки стоимости компании в целях определения эффективности в рамках нового стоимостного мышления наиболее приемлемыми являются методы дисконтированных денежных потоков в рамках доходного подхода, так как показывают высокую степень учета факторов влияния на стоимость бизнеса: рост турбулентности внешней среды в технологической сфере, социально-экономической сфере; стратегический характер показателя.

На основании вышеизложенного был сделан вывод, что стоимость бизнеса является универсальным критерием эффективности производства в условиях конкурентной среды.

Литература

1. Аганбегян А., Багриновский И. О задачах народнохозяйственного оптимума // Вопросы экономики. – № 10. – 1967. – С.116–122.
2. Асаул А.Н., Никольская Е.Г. Управление затратами в строительстве. – СПб.: СПбГАСУ; М.: Изд-во АСВ, 2007.
3. Бондаренко А. Стоимостное мышление: Эволюция взглядов на результативность бизнеса // «Маркетолог». – 2006. – № 8. – URL: <http://www.cfin.ru/>.
4. Бондаренко А.В. Эволюция взглядов на результативность бизнеса / Маркетолог. – 2006. – № 8. – С. 9–16.
5. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2010.

-
6. Новый экономический словарь / Т.П. Варламова, Н.А. Васильева, Л.М. Неганов [и др.]. – 3-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2009.
 7. Воротилов В.А., Захаров С.М. О повышении экономической эффективности промышленных узлов (тезисы доклада для обсуждения на заседании Научного совета). – М.: ИЭ АН СССР, 1972.
 8. Кашина Е.В. Теоретические и методологические проблемы эффективного управления стоимостью строительного бизнеса: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Красноярск, 2013.
 9. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании / ред. кол.: Н.П. Федоренко, А.М. Румянцев, Л.В. Кантарович [и др.]. – М.: Наука, 1972.
 10. Сломан Дж., Сатклиффом М. Экономикс. Экспресс-курс. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2007.
 11. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003.
 12. Чистов Л.М. Величие России в благополучии трудового народа. – СПб.: Изд-во Фонда Рабочей Академии, 1996.
 13. Шаталин С.С. Функционирование экономики развитого социализма: теория, методы и проблемы. – М.: Изд-во МГУ, 1982.
 14. Якупова Н.М. Оценка бизнеса: учеб. пособие. – Казань: Изд-во КГФИ, 2003.
-



УДК 338.43 (571.51)

И.А. Колесняк, А.А. Колесняк

ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

В статье рассмотрены источники ресурсов продовольствия, их формирование, распределение и реализация основных видов продукции сельского хозяйства в регионе.

Ключевые слова: продовольствие, подсистема, производство, ресурсы, потребление, реализация.

I.A. Kolesnyak, A.A. Kolesnyak

FORMATION AND DISTRIBUTION OF FOODSTUFF RESOURCES IN THE KRASNOYARSK TERRITORY

The sources of foodstuff resources, their formation, distribution and selling of the main agricultural products in the region are considered in the article.

Key words: foodstuff, subsystem, production, resources, consumption, selling.

Продовольствие – элемент жизнеобеспечения человека. Количество и качество продуктов питания определяют состояние здоровья населения. Поэтому каждый регион России должен в максимальной степени обеспечивать население продовольствием за счёт местного производства.

Продовольственное обеспечение как система, по утверждению [1, с.30], это относительно самостоятельная структурированная система, целью которой является надёжное (бесперебойное) и достаточное (по медицинским нормам) снабжение населения продуктами питания.

Система продовольственного обеспечения любой территории включает четыре подсистемы [2, с.260]: первая – определение потребности в продовольствии, вторая – формирование продовольственных фондов, третья – распределение ресурсов продовольствия, четвёртая – управление бизнес-процессом продовольственного обеспечения. Цель второй подсистемы – создание фондов продовольствия и государственных продовольственных резервов. Цель третьей – обеспечение равномерного по сезонам и территориям поступления необходимых продуктов питания в предусмотренных объёмах и ассортименте.

Функциями подсистемы формирования продовольственных фондов являются производство и переработка продукции сельского хозяйства в продовольственные товары, организация закупок продуктов питания и обеспечение ими населения и спецпотребителей, сокращение их импорта.

Функциями подсистемы распределения ресурсов продовольствия является формирование рынков сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров, обеспечивающих концентрацию и продвижение продукции от товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий до потребителей.