

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В.М. Мальцевич

Полесский государственный университет, v_maltsevich@mail.ru

В современных условиях ведения производства, отличающихся жесткой конкуренцией между субъектами предпринимательской деятельности, а также все более усиливающимся влиянием внешних факторов, проблема адекватной оценки экономической эффективности функционирования любого предприятия выходит на передний план. Более того, становление новых организационно–правовых форм хозяйствования диктует необходимость дальнейшего совершенствования методики оценки их экономической эффективности.

Развитие отечественного предпринимательства демонстрирует постоянно возрастающую роль в экономике государства корпораций, которые оказывают все большее влияние на устойчивость и эффективность функционирования экономики в целом. Как показывает мировой опыт, корпорации, преимущественно крупные открытые акционерные общества, формируют каркас национальной экономики и обеспечивают стабильность ее функционирования. Так, по оценкам международных статистических организаций, доля крупного бизнеса, представленного корпоративными образованиями, в ВВП США составляет примерно 50%, странах ЕС – 30–50%, Японии – 50%, Индии – 80%, России – 83% [1].

В этой связи, повышение эффективности функционирования корпоративных предпринимательских структур не представляется возможным без объективной экономической оценки результатов их производственно–финансовой деятельности. В настоящее время в экономической литературе представлено большое количество методик оценки эффективности функционирования предприятий различных организационно–правовых форм. Анализируя данные методики, нетрудно заметить ту разницу в подходах, которая существовала до недавнего времени в отечественной и зарубежной практике оценки экономической эффективности.

Отечественная методика была построена в основном с позиции эффективности использования ресурсов. Существенным недостатком данной методики являлось то, что в ней не уделялось должного внимания финансовым показателям. Кроме этого отсутствие реально функционирующих в экономике оценочных институтов делает невозможной объективную оценку применяемых ресурсов. В свою очередь завышение или занижение стоимости ресурсов приводит к искажению реальных показателей экономической эффективности [2,3,4,5].

Зарубежная методика оценки экономической эффективности опирается на законы и принципы рыночной экономики. Изучение иностранной литературы по данной проблеме свидетельствует о том, что в государ-

ствах с устоявшейся рыночной экономикой при оценке эффективности предпринимательской деятельности наиболее широко применяется инструментарий, основанный на финансовой математике [6,7,8,9].

Выполненные исследования показывают, что в рамках вышеуказанных методик оценки эффективности функционирования предпринимательских структур можно выделить следующие направления:

1. Экономическая оценка отдельных областей бизнеса (инвестиции, основной и оборотный капитал, трудовые ресурсы, земельные ресурсы).
2. Экономическая оценка финансового положения субъекта предпринимательской деятельности (ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность).
3. Комплексная экономическая оценка эффективности функционирования субъекта предпринимательской деятельности.

Исследуя проблему оценки экономической эффективности, нельзя не учитывать, что различные субъекты экономики существенно отличаются по своим экономическим интересам, а также по участию в итоговых затратах и результатах. В силу этих различий формируются специфические подходы к оценке экономической эффективности. В этой связи следует признать, что главной отличительной особенностью оценки эффективности корпоративных предприятий является то, что в процессе своей деятельности они должны учитывать интересы более широкого круга сторон (акционеры, наемные работники, менеджеры, кредиторы, партнеры по бизнесу, государство).

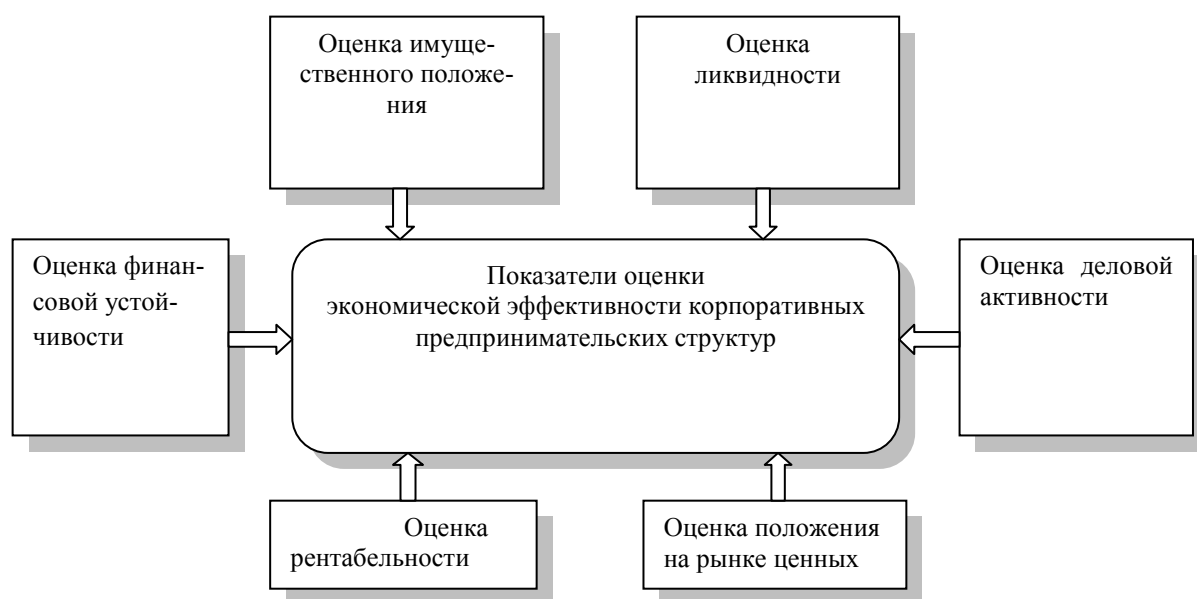


Рисунок – Показатели оценки экономической эффективности корпоративных предприятий.

Как свидетельствует мировой опыт, экономическая эффективность функционирования корпоративных предпринимательских структур характеризуется системой показателей, которая отражает потенциальные возможности любого субъекта предпринимательской деятельности, выступающего одновременно в качестве партнера по бизнесу, объекта инвестирования, налогоплательщика (рис).

Первая группа показателей характеризующих экономическую эффективность предприятия представлена показателями оценки его имущественного положения. Устойчивость финансового положения предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы, которые по своей природе являются весьма динамичными.

Вторую группу показателей, отражающих эффективность функционирования предприятий, характеризуют показатели ликвидности. Ликвидность предприятия наиболее полно учитывается сопоставлением активов того или иного уровня ликвидности с обязательствами той или иной степени устойчивости.

Третья группа показателей характеризует финансовую устойчивость предприятия, которая связана с зависимостью от кредиторов и инвесторов, то есть с соотношением «собственный капитал – заемные средства». Наличие значительных обязательств, не полностью покрытых собственным ликвидным капиталом, создает предпосылки банкротства, в том случае если несколько кредиторов одновременно потребуют свои деньги обратно в «неудобное время».

Группа показателей оценки деловой активности является одной из составных частей оценки его общей экономической эффективности, так как она характеризует результаты основной производственной деятельности. Следующий блок показателей представлен показателями рентабельности, которые используются для характеристики эффективности вложений в производственно–коммерческую деятельность того или иного

вида. Экономическая интерпретация этих показателей очевидна – сколько рублей прибыли приходится на один рубль авансированного капитала.

Таким образом, все рассмотренные выше группы показателей экономической эффективности в равной степени применимы для оценки производственно–финансовой деятельности предприятий любой организационно–правовой формы хозяйствования. Последний же блок показателей используется для оценки экономической эффективности корпоративных предприятий. Ключевой особенностью корпорации является разделение собственности и управления внутри корпорации. В связи с этим менеджмент компании для эффективного функционирования корпорации должен находиться своеобразный компромисс в делении полученной прибыли на две части: первая выплачивается в виде дивидендов, вторая – реинвестируется в производство. Изучение опыта функционирования корпоративного капитала в странах с развитым рынком ценных бумаг показывает, что потенциальный инвестор может оценивать положение фирмы по совокупности различных показателей.

Рассмотрим в этом аспекте общепринятые показатели. Прежде всего, это показатели, так или иначе связанные с дивидендными выплатами. К этой группе показателей можно отнести следующие параметры: текущая доходность акции, коэффициент выплаты дивидендов, дивидендный выход, доход на акцию.

Вторая группа показателей связана с чистой прибылью, то есть с теми дивидендами, которые могут быть выплачены. К ним относятся: прибыль на акцию, коэффициент покрытия дивидендов, соотношение рыночной цены (курса акций) и дохода на акцию.

Третья группа показателей использует значение рыночной стоимости. Как свидетельствует мировой опыт, понятие рыночной стоимости акций применимо только для blue chips, имеющих значительные объемы торгов в нескольких независимых торговых системах.

Таким образом, оценка экономической эффективности функционирования корпоративных предпринимательских структур включает в себя как систему показателей экономической эффективности, используемую для оценки предприятий любой организационно–правовой формы организации бизнеса, так и дополнительные показатели, которые характерны только для корпоративных предприятий. При этом следует отметить, что, так как отечественный рынок ценных бумаг находится в процессе становления, то простой перенос показателей эффективности использования акционерного капитала, применяемых в странах с развитым фондовым рынком, на белорусскую почву может ввести в заблуждение относительно действительного потенциала как конкретного корпоративного предприятия, так и рынка в целом.

Список использованных источников

1. Оценки IFC, World Bank, Eurostat, Taiwan Ministry of Economic Affairs, 2007.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
3. Экономика: Учеб. / Под ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА–М, 1997. – 720 с.
4. Экономика сельского хозяйства. / В.А. Добринин, А.В. Беляев, П.П. Дунаев и др.; Под ред. В.А. Добринина. – 3–е изд., перераб. и доп. – М.: Агропромиздат, 1990. – 476 с.
5. Высоцкий, П. А. Государственное регулирование предпринимательства в современных условиях / П. А. Высоцкий, В. Е. Зенякин. – Москва : Наука, 2008. – 228 с.
6. Маршалл, Дж.Ф. Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям / Пер. с англ. – М.: ИНФРА–М, 1998. – 784 с.
7. Хеддервин, К. Финансово–экономический анализ деятельности предприятий / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
8. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора / Пер. с англ. Г. М. Куманин – М.: ИНФРА–М, 1997. – 720с.
9. Минцберг, Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации: [перевод с английского] / Генри Минцберг. – Санкт–Петербург [и др.]: Питер: Мир книг, 2011. – 512 с.