

УДК 65.01

ФОРМИРОВАНИЕ ГРАНИЦ И ПАРАМЕТРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ ПРИ СЛИЯНИЯХ И ПОГЛОЩЕНИЯХ КОМПАНИЙ¹

© 2015 г. С. С. Салькинов

ООО «Группа компаний «Гранит», г. Новочеркасск

Рассмотрены особенности создания организационно-экономического инструментария для управления процессами купли-продажи бизнеса, слияния и поглощения компаний в современной России. Предложены подходы к решению задач формирования границ и параметров новых производственных систем, возникающих в результате слияния и поглощения компаний. Предложены методы оценки потенциала производственных систем, затронутых процессами слияния и поглощения.

Ключевые слова: *покупка бизнеса; слияния и поглощения; производственная система; потенциал срока службы; стоимость бизнеса.*

Author analyzed some features of the development of organizational and economic instruments for the managing of buying and selling businesses, mergers and acquisitions processes in nowadays Russia. The ways of solving problems those exist during the formation of the new production systems' bounds and parameters, which systems appear as a result of mergers and acquisitions are shown. The methods of valuation of the production systems' potential during the development of mergers and acquisitions processes takes place inside are also presented.

Key words: *buying and selling businesses; mergers and acquisitions; production system; lifespan potential; cost of the business.*

Анализ текущего состояния и перспектив развития российской промышленности и других отраслей народного хозяйства показывает, что эффективное управление процессами преобразования бизнеса, в т. ч. — в формах слияний, поглощений, покупки готового бизнеса и др. является одним из условий наращивания конкурентоспособности российской экономики [20]. За последнее десятилетие в России сложился определенный организационно-экономический инструментарий управления процессами продажи-покупки бизнеса, слияний и поглощений компаний [1; 2], тем не менее, он требует совершенствования и развития. Одним из слабых мест известных разработок в этой области является то, что авторы работ по проблемам

слияний и поглощений практически не рассматривают, как при этом трансформируются (если трансформируются) производственные системы внутрикорпоративного уровня и, соответственно, изменяется характер функционирующего в них человеческого капитала — важнейший фактор социальной значимости процедуры слияния/поглощения.

Одним из направлений совершенствования этого инструментария является разработка методов планирования процессов продажи-покупки бизнеса, слияний и поглощений компаний с использованием параметров создаваемых в результате этих процессов новых производственных систем (ПС). В нашей предыдущей работе [2] были затронуты более общие вопросы формирования

¹ Доклад на «Неделе инженерной экономики» в ЮРГТУ (НПИ), 18–22 мая 2015 г.

бизнес-системы при слияниях и поглощениях. Конкретизация этого для условий реального сектора экономики, характеризующегося непосредственно производственной деятельностью, осуществляемой в ПС, как указано выше, весьма актуальна, так как сохранение и позитивное развитие производственных предприятий промышленности и других отраслей народного хозяйства путем отстранения и замены неэффективных собственников является одним из способов наращивания производственного потенциала и роста человеческого капитала в современной России.

Анализ известных исследований по управлению производственными системами показывает, что в этом случае наиболее целесообразно опираться на представление производственной системы, предложенное в известных работах [3; 10], в которых ПС рассматривается как многомерная и мультипространственная система, включающая информационно связанные разнокачественные элементы, обеспечивающие преобразование потоков ресурсов в факторы производства для получения искусственных объектов, способных удовлетворять определенные потребности человека и общества. При этом предполагается, что ПС взаимодействуют с внешней средой в пределах обусловленных ею ограничений, а цели ПС обеспечиваются путем достижения целей мероприятий по управлению ее функционированием и развитием.

На наш взгляд, достоинством такого подхода является то, что ПС рассматривается как часть (частный случай) бизнес-системы, в которой осуществляется непосредственное преобразование предмета труда в его различных видах и формах.

Изменения параметров локальных (внутрикорпоративных) ПС и характеризуют изменения их состояния в результате слияния (поглощения, продажи) бизнеса. Множество возможных параметров ПС (изменений параметров), о котором следует вести речь в этом случае, требует их классификации для обоснованного применения в условиях слияний и поглощений бизнеса. Очевидно, что в этом случае следует вести речь лишь об экономически значимых параметрах.

Традиционно классификацию параметров ПС сводят к группам показателей, применяемых в ходе технико-экономического

анализа производственно-хозяйственной деятельности. Такой подход не вполне приемлем в целях настоящего исследования, так как не позволяет учитывать разные уровни иерархии ПС, на которых эти показатели формируются и изменяются при слияниях и поглощениях.

Альтернативой этому может служить классификация показателей ПС, предложенная в известной работе [4]. В этом случае совокупность показателей и их классификация связываются со структурой производственно-сбытовой системы (ПСС): рассматриваются три группы показателей, характеризующих производственно-хозяйственную деятельность предприятия (ПСС); финансово-экономическую деятельность предприятия (ПСС); экологию производственной деятельности предприятия (ПСС).

На наш взгляд, эта классификация является лучшей из существующих на сегодняшний день. Кроме того, она позволяет гармонизировать применение категорий «производственная система» и «бизнес-система», что особенно актуально в рассматриваемом случае: в ходе слияний и поглощений изменения в облике бизнес-систем особенно очевидно. Об этом шла, в частности, речь в нашей вышеупомянутой работе [2].

Однако эта классификация [4] нуждается в некоторых уточнениях, связанных со следующим. В данном подходе, как и в других, не вполне учитывается иерархичность ПС, входящих в состав предприятия, подвергающегося слиянию или поглощению. Кроме того, требует уточнения набор показателей, характеризующих потенциал ПС (который, что, на наш взгляд, очевидно, должен расти в результате позитивных слияний и поглощений).

Для преодоления первого недостатка представляется целесообразным рассмотреть совокупности показателей, которые могут быть использованы для решения задач управления производственными системами при слияниях и поглощениях. В качестве разновидностей ПС здесь следует руководствоваться их делением на группы ПС корпоративного (предприятие), промежуточного (цех, участок) и локального (отдельное рабочее место, технологический агрегат) уровня. На наш взгляд здесь целесообразно выделить группу

основных показателей, непосредственно связанных с производственной деятельностью. Другие показатели могут рассчитываться на их основе как частные случаи.

Практически на этой основе могут быть определены любые показатели функционирования ПС (как применяемые ныне, так и гипотетические, которые могут найти применение в будущем при решении специфических задач). Примером использования такого подхода могут служить показатели фрактальных свойств ПС, используемые при решении задач формирования структуры ПС и аутсорсинга [5; 19], нередко возникающих при осуществлении проектов слияний и поглощений, а также параметры, характеризующие границы производственных и бизнес-систем [2].

Специфичен вопрос о границах ПС корпоративного уровня (не всегда совпадающих с границами соответствующих бизнес-систем). На наш взгляд, здесь следует придерживаться концепции Г. Б. Клейнера [6], согласно которой в границы ПС следует включать все имущество, материальные и нематериальные активы предприятия, не включая, однако, в границы предприятия его акционеров и работников. Их логично считать самостоятельными социальными (в случае физических лиц) или экономическими (в случае юридических лиц) субъектами. При этом каждый работник предприятия — самостоятельный социальный субъект, а коллектив работников предприятия — внутренняя часть предприятия, не существующая, как правило, вне его. Аналогично владелец акций или паев предприятия — самостоятельный субъект (социальный или экономический в зависимости от того, является он физическим или юридическим лицом), в то время как общее собрание акционеров целесообразно считать частью предприятия.

Определенные параметры (группы параметров) должны характеризовать степень развития ПС, ее технико-экономический и иной уровень. А повышение степени развития в результате слияния или поглощения должно свидетельствовать о позитивном характере соответствующей сделки.

Одним из вариантов решения этой задачи может служить оценка качества ПС [7]. По мнению авторов этой работы, степень совершенства организации производства в ПС

будет определяться «...степенью достижения такого сочетания и соединения, при которых основные элементы производства — орудия труда, предметы труда и сам труд — используются наиболее качественно и полно...». Оценивать состояние организационно-технического уровня производства (ОТУП) в этом случае предлагается определенным количеством иерархических показателей.

Основным недостатком такого подхода, на наш взгляд, является сложность иерархии показателей. Представляется, что степень организованности структуры ПС может быть охарактеризована уровнем ее энтропии, а снижение этого показателя в результате слияния/поглощения свидетельствует об улучшении организационного состояния структуры.

Проблема выбора (разработки) параметров, характеризующих качество ПС, тесно связана с проблемой оценки потенциала ПС. Потенциал важен как параметр состояния ПС на разных этапах ее жизненного цикла. Следует отметить, что сама категория «потенциал» довольно многопланова и в некоторой мере противоречива. В этой связи очень важным методологическим условием выступает определение понятия «экономический потенциал», ибо его четкость и конкретность являются условием выработки действенных управленческих решений.

Применительно к производственным системам вопросы оценки потенциала исследовались в трудах А. П. Ковалева [8], К. Т. Джурбаева [9]. На наш взгляд, наиболее последовательным является подход А. П. Ковалева. Согласно этому подходу важнейшей категорией является понятие функции, как способности объекта выполнять определенное действие. При этом разделяются функциональный, параметрический и ресурсный потенциал, а на их основе оценивается интегральный показатель — полезностный потенциал.

В условиях ПС, подвергающейся слиянию/поглощению, применение термина «ресурсный потенциал» несколько затруднительно, так как в нашем случае термин «ресурс» относится к ресурсам производства (экономическим ресурсам), преобразуемым в факторы производства в ПС. Кроме того, для большинства ПС, состоящих из многих единиц оборудования и рабочих мест, где выполняются ручные операции, исчисление его

представляется затруднительным. В связи с этим наилучшим представляется следующий выход. Можно исходить из того, что расчетный срок службы ПС можно принимать равным периоду времени от момента оценки потенциала до окончания амортизационного периода ведущего технологического оборудования, входящего в ПС. Это будет, на наш взгляд, корректно, так как понятие «потенциал» предусматривает максимально интенсивный режим работы оборудования (максимально возможный эффективный фонд времени работы), а темповая производительность оборудования должна рассматриваться как один из параметров ПС и учитываться при оценке параметрического потенциала. Таким образом, для ПС фактором, определяющим третий вид потенциала, становится срок службы (полезной эксплуатации). Поэтому в дальнейшем мы именуем его «потенциал срока службы».

Интегральный показатель полезностного потенциала ПС может определяться по его частным компонентам: функциональному, параметрическому потенциалам и потенциалу срока службы [3]. Цель анализа: определить «живую», функционирующую часть стоимости и, соответственно, «омертвленную», бесполезную часть стоимости объекта, а также интегральный коэффициент использования полезностного потенциала.

Вышеописанный подход, на наш взгляд, является наилучшим из известных. Единственной проблемой, связанной с его использованием для определения потенциала ПС, является невозможность прямой оценки вклада персонала в потенциал ПС. Очевидно, что потенциал ПС, укомплектованной штатом работников соответствующей квалификации (обладающих необходимым тезаурусом) будет значительно выше потенциала ПС, для которой нет работников необходимой квалификации, или квалификация имеющихся работников недостаточна (их тезаурус не позволяет должным образом воспринимать поступающую в ПС информацию).

Параметром, который характеризует общий результат функционирования любой ПС в рыночных условиях, и тем самым, позволяет решить ряд вышеописанных и других проблем, связанных с оценкой ПС при слияниях и поглощениях, является стоимость бизнеса,

осуществляемого рассматриваемой производственной системой, или с ее участием.

Примечательно, что оценка бизнеса как вид экономической работы практически была неизвестна в России до начала девяностых годов. За последнее время благодаря трудам А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой, В. В. Григорьева, А. П. Ковалева, Г. И. и В. А. Сычевых и др. [8; 11; 12; 13; 14; 15; 16] созданы методологические основы для практического использования этого вида оценки при решении различных организационно-экономических задач.

В рассматриваемом случае конечной целью управления стоимостью является увеличение стоимости нового (объединенного) бизнеса в целом. Стоимость отдельных активов или компонентов действующего предприятия при этом определяется на основе их вклада в новый бизнес и рассматривается как их потребительная стоимость для нового предприятия (бизнеса) и его владельца.

Общеизвестна оценка бизнеса с позиций трех подходов: доходного, затратного и сравнительного. К сожалению, разные подходы к оценке бизнеса могут давать различные, порой противоположные, результаты оценок и представлять интересы различных сторон, например, владельцев и потенциальных инвесторов, что приводит к необходимости согласования оценок и поиску компромиссного результата. В этих условиях полезна процедура интеграции оценок путем формирования, по аналогии с решением многокритериальных задач принятия решений, интегрального критерия качества оценки на основе теории полезности [16].

В качестве такого интегрального критерия качества в задаче получения комплексной оценки стоимости бизнеса может быть использована функциональная зависимость общей ошибки в оценке стоимости, которая представлена как многофакторная зависимость.

Проведенная апробация вышеописанного подхода к комплексной оценке стоимости бизнеса по интегральному критерию качества оценки показала его целесообразность при выполнении ряда проектов слияний/поглощений бизнеса, осуществленных в Южном Федеральном округе в 2005–2013 гг.

Очевидно, что не для всякой ПС стои-

мость бизнеса может быть рассчитана доходным способом. Для этого необходимо, чтобы эта ПС участвовала в производственном процессе и выполняла его организационно выделенную часть, которая непосредственно влияет на стоимость готовой продукции. В то же время любой материальный объект может быть оценен затратным способом, как часть конкретного имущественного комплекса. Это противоречие может быть преодолено, если в составе производственной системы выделяется некий минимальный структурный элемент, для которого стоимость бизнеса (ее прирост) может быть оценена и доходным и затратным путем. Его дальнейшая декомпозиция приведет к образованию элементов, для которых оценка бизнеса доходным путем выполнена быть не может. Данный вывод, сделанный в известной работе [3] представляется чрезвычайно важным, так как он позволяет ответить на вопрос о минимальном размере производственной системы, методологическая актуальность которого бесспорна.

В этой же работе [3] было предложено понятие экономически минимальной производственной системы (ЭМПС) — производственной системы наименьшего размера, для которой доходным способом непосредственно может быть рассчитана стоимость бизнеса (прирост стоимости бизнеса), обусловленная использованием данной ПС. Вклад отдельных элементов экономически минимальной ПС (блоков технологической машины; инструмента, используемого в составе рабочего места; элементов обустройства земельных участков и т. п.) в прирост стоимости бизнеса могут быть оценены опосредованно. Для определения этих характеристик можно воспользоваться информационно-экономическим подходом, например, применить структурно-функциональные и функционально-стоимостные модели. ЭМПС образуется только тогда, когда локализируются постоянные части производственного процесса, к которым в условиях материального производства относятся основные производственные фонды и постоянная часть информации (включая профессиональный тезаурус работников).

Очевидно, что в зависимости от технологических особенностей производства в качестве экономически минимальной производственной системы (ЭМПС) может выступать

производственный участок (в добывающих отраслях), отдельное рабочее место или технологический агрегат (в обрабатывающих производствах) и т. д.

При подготовке и принятии решений о слияниях/поглощениях необходима комплексная диагностика затрагиваемых этими процессами ПС. Вопросы диагностики ПС при этом важны, в числе прочего, ввиду необходимости выявления кризисного (предкризисного) состояния преобразуемого бизнеса и связаны с проблемой оценки и обеспечения устойчивости функционирования нового предприятия. При проведении диагностической оценки ПС необходимо сопоставлять фактическое состояние параметров ПС с определенной нормой, определение которой, также представляет собой достаточно сложную методологическую задачу. При этом необходимо выбрать те показатели, для которых могут быть определены предельные значения, актуальные именно для специфических условий слияний/поглощений.

Вопросы диагностики ПС в целом и установления параметрических норм в частности в той или иной мере рассмотрены в целом ряде работ отечественных исследователей. В частности, проблеме диагностики целиком посвящена работа Б. Ю. Сербиновского [17]. В этой работе понятие «норма» определяется как «эффективное функционирование предприятия в пределах некоторых заданных параметров, определяющих эту норму». Рациональное функционирование в этой работе рассматривается как «нижний предел эффективного состояния в пределах нормы, преодолевая которое ПС функционирует неэффективно и, следовательно, нерационально». «Нормальное» состояние ПС, т. е. состояние, которое чаще всего принимают за норму, в этой работе понимают, как «... состояние временного равновесия, которое, однако, может плавно и заданным образом изменяться...». Такой подход не вызывает возражений, кроме утверждений о состоянии временного равновесия как соответствующего норме. Как было показано в работе [3], в целях обеспечения устойчивости ПС необходимо осуществлять управление ею таким образом, чтобы ее равновесное состояние не нарушалось, а реагирование на внешние возмущения осуществлялось бы изме-

нениями в отдельных элементах ПС, при сохранении самой системы в квазистабильном состоянии. Последнее в полной мере относится к системам, подвергающимся слияниям/поглощениям.

При любом трансформировании ПС приходится решать задачи, в которых нельзя ограничиться для выбора параметров одним критерием. Такого рода задачи возникают в процессе проектирования технических и технико-экономических систем весьма часто и считаются наиболее сложными. На практике часто стараются избежать многокритериальных задач, сводя их к однокритериальным. Однако, это чаще всего, приводит к решению задачи, неадекватной исходной, а попытки последующей оптимизации системы оказываются безрезультатными. В связи с этим для практического использования в проектировании ПС заслуживает внимания метод Соболя — Статникова [18], применение которого для проектирования ПС впервые было описано в работе [3]. Особенность предлагаемого метода — систематический просмотр многомерных областей. Его сущность заключается в том, что модель ПС предполагается зависящей от параметров $\alpha_1, \dots, \alpha_n$, которые могут быть как размерными, так и безразмерными. При этом рассматривается n -мерное пространство параметров, состоящее из точек A_p с дискретными координатами $(\alpha_1, \dots, \alpha_n)$. В пространстве параметров имеются параметрические и функциональные ограничения.

Вышеописанные подходы были применены в ходе создания и преобразования ОАО «МИТОС-строй» (г. Новочеркасск) в 1999–2006 годах и в ходе осуществления ряда других сделок, связанных с покупкой и продажей готового бизнеса.

На вышеописанных основах может быть построен методический комплекс для формирования и управления границами и параметрами производственных систем при слияниях и поглощениях компаний. При этом критериями для принятия решений о целесообразности тех или иных сделок в числе прочего должны служить перспективы роста потенциала производственных систем, участвующих в слияниях/поглощениях, роста их конкурентоспособности и, соответственно, наращивания человеческого капитала в результате сделок.

Литература

1. Пушкин А. В., Гришин К. А. Покупка и продажа бизнеса в России. — М.: Альпина Паблшерз, 2011. — 294 с.
2. Салькинов С. С. Организационно-экономический инструментарий управления процессами покупки и продажи бизнеса в России: современное состояние и задачи развития. // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. — 2014. — №6. — С. 21–27.
3. Колбачев Е. Б. Управление производственными системами на основе совершенствования и развития информационно-экономических ресурсов. — Ростов н/Д : Изд-во СКНЦ ВШ, 2003. — 496 с.
4. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы. / Под ред. А. А. Колобова, И. Н. Омельченко. — М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. — 628 с.
5. Варнеке Х.-Ю. Революция в предпринимательской культуре. / Пер. с нем. — М.: Наука, 1999. — 280 с.
6. Клейнер Г. Предприятие — упущенное звено в цепи институциональных преобразований в России. // Проблемы теории и практики управления. — 2002. — №2. — С. 22–26.
7. Солдак Ю. М. Динамика производства и ее организационное обеспечение. — М., Вопросы радиоэлектроники. Серия ОВР. Вып. 12, 1991. — 38 с.
8. Ковалев А. П. Обеспечение экономичности разрабатываемых изделий машиностроения. — М.: Машиностроение, 1986. — 226 с.
9. Джурабаев К. Т., Бурков О. В. Эффективность организационной структуры и структурных элементов потенциала современной организации. // Организационные и экономические проблемы становления конкурентоспособного производства: Сб. тр. — Воронеж: Междунар. акад. науки и практики организации производства, 1999. — С. 25–27.
10. Колбачев Е. Б. Технологические уклады и инструментарий управления инновациями. // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономиче-

ские науки. — 2010. — Т. 4. — №102. — С. 116–122.

11. Федотова М. А. Рыночная стоимость собственного капитала предприятия: Дисс. ... д-ра экон. наук. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 1995. — 413 с.

12. Оценка бизнеса. / Под ред. А. Г. Грязновой и М. А. Федотовой. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 314 с.

13. Григорьев В. В. Оценка и переоценка основных фондов. — М.: Инфра-М, 1997. — 106 с.

14. Григорьев В. В., Федотова М. А. Оценка предприятия: теория и практика. — М.: Инфра-М, 1996. — 124 с.

15. Валдайцев В. С. Оценка бизнеса и инновации. — М.: Филинь, 1997. — 214 с.

16. Сычева Г. И., Сычев В. А. Комплексная оценка стоимости промышленного пред-

приятия. // Научная мысль Кавказа. — 2002. — №3. — С. 33–39.

17. Сербиновский Б. Ю. Теория и методы диагностики производственных систем. — Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2000. — 158 с.

18. Соболев И. М., Статников Р. Б. Выбор оптимальных параметров в задачах со многими критериями. — М.: Наука, 1981. — 110 с.

19. Курбанов А. Х., Плотников В. А. Государственно-частное партнерство и аутсорсинг: сравнительный анализ структуры и характера отношений. // В мире научных открытий. — 2013. — №4 (40). — С. 33–47.

20. Плотников В. А., Вертакова Ю. В. Российская промышленность: текущее состояние и перспективы развития. // Экономика и управление. — 2014. — №5 (103). — С. 39–44.

Поступила в редакцию

22 марта 2015 г.



Сергей Сергеевич Салькинов — председатель совета директоров ООО «Группа компаний «Гранит», автор исследований и разработок по проблемам управления развитием бизнеса.

Sergey Sergeevich Salkinov — chairman of the «Granith» Group of Companies LLC Board of Directors, author of the numerous works devoted to the ways of solving the business development problems.

346421, г. Новочеркасск, пер. Одесский, 41
41 Odesskiy al., 346421, Novocherkassk, Rostov reg., Russia
Тел.: +7 (8635) 26-63-39; e-mail: Salkinovamv@yandex.ru