

8.2. КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ БИЗНЕС-СИСТЕМ

Белякова Л.Ю., к.п.н., доцент, кафедра «Общественные науки и физическая культура», Санкт-Петербургский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Санкт-Петербург;
Степанова Т.В., к.э.н., доцент, Высшая школа внутренней и внешней торговли Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, г. Санкт-Петербург

[Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ](#)

В статье рассмотрена авторская концепция интеграционных процессов бизнес-систем. Показаны предпосылки формирования показателей интеграции с позиции синергетики. Доказана применимость теоретических положений футуросинергетики к анализу практических ситуаций в бизнес-среде с учетом особенностей прогнозных показателей интеграционных систем.

Обычная практика прогнозирования результатов финансово-хозяйственной деятельности компаний не охватывает методик, позволяющих прогнозировать итоги интеграционных действий и учесть их при формировании финансовой политики развития корпорации. Прогнозирование воздействия таких изменений на процессы развития торговли с помощью классической методологии невозможно, однако усиление достоверности прогнозирования результатов интеграции даст возможность расширить спектр возможностей фирмы и актуально принимать управленческие решения по существующим и возможным ресурсам. Данное обуславливает потребность в методиках прогнозирования оптимального динамического развития торговых систем на базе включения методики футуросинергетики в устройство управления результатами финансово-хозяйственной деятельности.

Следует отметить, что изучение интеграционных процессов представляет активный интерес у торговых организаций, что связано с особенностями развития товарных рынков:

- активным подъемом рынка, повышением количества инвесторов и оборота;
- присутствием на рынке западных фирм, опасностью выхода на рынок новых ритейлеров и активностью конкурентной борьбы;
- потребностью разработки актуальных стратегий развития и трансформации старых в связи с действием вышеназванных факторов.

Для упрочнения связей интеграционной системы сформировано новое направление анализа – футуросинергетика. Данный вид анализа ориентирован на задачи прогнозирования динамики и установления границ неразрушающей стратегии развития интеграционных процессов.

Классические методы экономического прогнозирования, базирующиеся на традиционной рацио-

нальности, обладают рядом недостатков: одномерность, линейность, безальтернативность и др.

Футуросинергетика отличается от классической методологии тем, что в ее основании лежит принципиально иной мировоззренческий подход – идеология нестабильности развития современного бизнеса. Это дает возможность при построении моделей интеграционных действий учитывать такие принципиальные индивидуальности реальных систем, как неопределенность, случайность, поливариантность, нелинейность [1, с. 35].

Интеграционные бизнес-системы относятся к стохастическим системам, изменения в которых носит беспорядочный характер. При случайных воздействиях данных о состоянии системы недостаточно для прогнозирования в последующий момент времени. Это состояние системы отображает ее неопределенностью. Вопрос об определении нелинейной эффективности бизнес-системы является актуальным при сохранении проблемы учета и измерения эмерджентных свойств системы, а кроме того, представление взаимосвязанности элементов и их разбивка составляет трудно разрешимую задачу [6, с. 23].

Таким образом, интеграционная доходность является характеристикой жизнеспособности системы, отражает успешность ее функционирования, а также представляет реализацию идеи устойчивости базовых параметров жизнеспособности системы в границах гомеостатического диапазона для конкретной системы, что определяет ее поливариантность.

Отмечая преимущества футуросинергетического прогнозирования процессов интеграционных бизнес-систем, одновременно следует выделить проблемы, сопряженные с практическим внедрением данных методов.

Главная из них – высокая сложность оценки рисков формирования систем, присутствие огромного количества причин, которые характеризуют динамику отдельных бизнес-единиц интеграционной системы. Взаимосвязи между факторами формирования отличаются комплексностью и многоступенчатостью.

К этому следует прибавить непроработанность методов разбора бифуркационных фаз и рисков потерь интеграционных систем.

В синергетике считается, что неустойчивому состоянию соответствует точка бифуркации – время, когда параметры проходят эту критическую точку, т.е. момент рождения нового качества, рубеж между новым и старым состоянием бизнес-системы.

Указанные обстоятельства и обусловили сравнительно медленный прогресс в области разработки футуросинергетики.

Футуросинергетика определяет будущее как набор альтернативных вариантов, что дает возможность управления вектором развития интеграционного процесса в бизнесе.

Поскольку спектр аттракторов – хаотических точек, которые возникают в действующей системе, известны для бизнеса, можно говорить, что будущее способно оказывать влияние на ход его развития, будущее влияет на настоящее. Данное заключение отрицает классическую теорию прогнозиро-

вания развития интеграционных систем, где будущее определяется прошлым. Спектр альтернативных аттракторов эволюции определяется внутренними свойствами бизнес-системы. Оценка стратегических рисков, которая является главной целью футуросинергетики, неотделима от стратегического прогноза, от долгосрочных ориентиров, от оценки коридора возможностей бизнес-единиц, от ключевых задач, которые стоят перед бизнес-системой.

Результатом футуросинергетики бизнеса должна быть работающая система научного мониторинга, позволяющая оценивать наиболее важные кризисные явления в развитии, динамику многих опасных явлений и процессов в различных бизнес-единицах интеграционной системы, что определит универсальные закономерности поведения данных систем.

Особо активно универсальные интеграционные процессы сформированы на российском рынке **FMCG**, который продолжает активно развиваться, несмотря на кризисный для ритейла период.

Крупнейшие торговые корпорации активно увеличивают свои сети, благодаря особой ситуации на рынке непродовольственной розничной торговли. В 2016 г. лидирующие торговые сети инвестировали в свое развитие, делали продвижение на новые рынки и наращивали рыночные доли с помощью интеграционных процессов поглощения региональных сетей и отдельных торговых компаний малого и среднего бизнеса.

В начале 2016 г. семь лидеров продуктового ритейлеров контролировали 22,5% российского продовольственного розничного рынка, следует отметить, что данный показатель продолжает активно расти. Около 26% приходилось на средних сетевых ритейлеров. По данным на конец 2016 г., продуктовые российские ритейлеры открыли в Российской Федерации 2500 магазинов. Главные активно развивающиеся сети – X5 Retail Group и «Магнит» – отработали с наилучшими показателями, открыв 2000 магазинов за этот период.

Разрыв по товарообороту между двумя лидерами впервые был минимальным – 6%. В конце 2016 г. X5 Retail закончит кампанию по реинжинирингу бизнес-процессов своего главного представителя – «Пятерочка», которая с 2013 г. имеет возможность опять вернуть лидерство на продовольственном рынке.

Положительный взгляд на формирование российского продуктового ритейла оправдан, хотя процент проникновения, в секторе охраняемый олигополистами, остается невысоким: на десять крупнейших торговых корпораций приходится 19,5% продовольственного рынка, в то время как на Западе данный сегмент имеет отметку 50-70%.

У крупных сетевых ритейлеров имеются отличные возможности потеснить на рынке представителей малого и среднего бизнеса, предлагая лучшие ценовые условия и скидки, качественный сервис в рамках интеграционных процессов.

Главные возможности скрываются в органическом росте для сетевого ритейла, что позволяет корпорациям проводить агрессивную политику слияния и

поглощения. Данная тенденция также определена фундаментальными свойствами сектора, которые комфортны для больших мультиформатных интеграционных объединений с отлично организованной логистикой, способностями диктовать условия поставщикам, доступом к источникам финансирования и иными преимуществами, позволяющими ставить цены на 10-15% ниже чем у представителей среднего и малого бизнеса.

В современной практике ритейлеров возможности для интеграции в дефиците, так как рост остается главным драйвером для розничных сетей, а крупнейшие российские торговые корпорации уже доказали свои возможности в области активного расширения бизнеса.

Торговые корпорации ускорение продуктовой инфляции рассматривают как положительную причину для подъема цены корзины продуктового ритейлера и важного для них показателя рентабельности продаж, так как розничные сети успешно переводят результаты инфляции на покупателей в течение минимум трех месяцев.

С учетом зрелости рынка и роста концентрации магазинов крупнейших торговых корпораций неизбежно падение трафика, так как если продолжать увеличивать присутствие в регионах, в которых их розничные сети уже представлены и активно действуют, это может привести к результату ликвидации уже существующих магазинов корпорации на рынке.

По это причине возможны направления дезинтеграционных процессов и формирование новых направлений бизнеса, например, таких как он-лайн торговля, производство продукции, открытие агропромышленных секторов и переход к реализации других товарных групп для достижения интеграционных результатов.

Наблюдаемость, обеспечиваемая системами футуросинергетики и поддержки принятия решений, позволит предупреждать и результативно предотвращать большой круг опасностей и угроз интеграционной совокупности. Главной задачей успешной футуросинергетики является формирование перечня показателей и определение наиболее существенных по выявлению и прогнозированию интеграционных результатов и интеграционной доходности, которое должно быть основано на существующей номенклатуре экономических и технических данных, отражающих хозяйственную деятельность всех структурных подразделений предприятия.

С точки зрения задач овладения методологией футуросинергетики при управлении сложными процессами хозяйственной деятельности очень важно рассмотреть некоторые положения методического характера в применении различных групп объемных показателей, как при составлении и прогнозировании организационной структуры конкретного субъекта хозяйствования (цех, отдел, предприятие, холдинг и т.д.), так и при проведении расчетов ее обоснования.

В данном случае следует различать три составные части единого процесса производства и реализации продукции: процесс труда, использование

средств труда, использование предметов труда, которые определяют характер общественного труда и его проявление в виде единичного, частного, общего разделения труда. Первая часть единого процесса производства и реализации – процесс труда – выражается через численность рабочих и служащих при заданном определенном уровне производительности труда.

Вторая часть единого процесса производства и реализации – использование средств труда – выражается через систему объемных показателей по видам, количеству и мощности оборудования, участвующего в производстве и реализации при заданных нормах использования оборудования, производственных и торговых площадей и мощностей.

Третья часть – использование предметов труда – выражается через систему объемных показателей по количеству исходного сырья, разного рода материальных и других предметов труда, намечаемых к использованию для выполнения, достижения поставленных целей при определении нормативов затрат сырья и других материалов на единицу продукции.

Объемные показатели характеризуют прямые непосредственные результаты хозяйственной деятельности предприятия, отрасли в целом или какого-либо административного, территориального подразделения. К этой системе показателей относятся объемные показатели, характеризующие размеры производства, реализации какого-либо вида продукции как в денежном, так и в натуральном выражении: объем капитальных работ, размер перевозок отдельными видами транспорта, объема товарооборота и т.д. Объемные показатели характеризуют количественную сторону хозяйственной деятельности.

При формировании данных футуросинергетических показателей деятельности торговой корпорации следует учитывать следующие особенности.

1. Правило положительности и максимума экономического результата. Под результатом в данном случае подразумевается прибыль, подлежащая максимизации при интеграционных и дезинтеграционных действиях, и прогнозируемая с учетом внешних факторов.
2. Регистрация условия времени – динамичность (трансформирование во времени) характеристик внешней и внутренней среды функционирования торговой компании; разрывы во времени между реализации товаров и услуг или поступлением ресурсов и их оплатой; неравноценность разновременных издержек и / или результатов (преимущество наиболее ранних результатов и наиболее поздних издержек).
3. Подсчет всех более существенных результатов функционирования интеграционной торговой компании как конкретно для всей структуры, так и ее отдельных частей.
4. Учет наличия разных предпочтений покупателей товара и услуг, реализуемых торговой корпорацией, несоответствия их интересов. Это требование максимально конкретизирует подъем удовлетворенности качеством товаров и услуг. В связи с этим при прогнозировании интеграционной группы могут вводиться приоритеты распределения интеграционного результата между структурными составляющими, обслуживающими разные категории покупателей.

5. Фиксация влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих деятельность торговой интеграции [5, с. 100].

В научной футуросинергетике хозяйствующих субъектов важное методологическое значение имеет применение системы разнообразных показателей интенсификации деятельности корпорации, которые также можно выразить в натуральной и стоимостной форме.

Правильное исчисление, всестороннее прогнозирование прогрессивных технико-экономических показателей занимает видное место в системе развития каждого предприятия. Многие качественные показатели определяют исходный уровень, дальнейший рост технической вооруженности предприятия. Такими показателями являются: уровень энерговооруженности труда, комплексной механизации и автоматизации, уровень фондовооруженности труда. Особое значение имеет обоснование соответствующими качественными показателями по использованию основного капитала, оборотных средств и трудовых ресурсов.

Разработка с необходимым обоснованием качественных показателей дает возможность эффективно вскрывать возникающие диспропорции и предупреждать нарушение балансовых взаимосвязей между отдельными структурными составляющими целого.

При характеристике деятельности предприятия, в том числе качественных и количественных показателей, непосредственно используются не все натуральные и стоимостные, объемные и качественные показатели. Многие из них могут применяться в различных предварительных прогнозных расчетах, как система показателей по обоснованию прогнозируемых хозяйственных заданий, связанных, например, с внедрением интеграционных мероприятий. Данные показатели необходимы, как вспомогательный расчетный материал для определения тенденций развития ритейла.

Современная торговая корпорация должна разрабатывать собственную систему футуросинергетических показателей, которая характеризует интеграцию разных видов продаж с внедрением различных видов инновационных технологий:

- бесконтактные системы оплат товаров и услуг;
- реализации с внедрением технологии радиочастотной идентификации;
- приложения для телефонов;
- интерактивные экраны;
- виртуальные примерочные;
- POS-терминальные системы и др.

Показатели по прогнозированию развития интеграционных видов реализации с использованием различных видов инновационных технологий будут включать в себя группу показателей, характеризующих структурные сдвиги в реализации товаров, уровень специализации, уровень разделения труда, коэффициент совмещения торговых процессов, уровень кооперации и т.д. То есть эти показатели будут выступать индикаторами синергизма.

Для практического прогнозирования доходности деятельности торговой корпорации можно применять

последующие разновидности характеристик доходности:

- показатель капитала и ресурсов – стоимостная оценка необходимых финансовых, трудовых и материальных ресурсов для реализации продуктов и услуг;
- показатель издержек производства и обращения – конкретные плановые размеры издержек;
- показатели конечных результатов деятельности – результаты исполнения торговой интеграционной системой возложенных на нее функций и установленных перед ней задач.

Повышение результативности и роста экономики государства, развитие торговли и обслуживающих отраслей является неперенным условием функционирования каждой бизнес-единицы. При формировании показателей футуросинергетики первостепенным является прогноз экономической выгоды интеграционного процесса.

В дополнение к вышеприведенной системе показателей целесообразно использовать и другие, с помощью которых выясняются отдельные стороны общей проблемы экономической выгоды интеграционных процессов в современном ритейле.

В этой связи интеграционный результат выражается как совокупная сумма денежных потоков от функционирования интегрированной структуры:

$$P_u = (ПМ_u + ПД_u + ОЭ_u) - (ИР_u + ИК_u + ОП_u), \quad (1)$$

где u – отчетный период интеграционного процесса;

P_u – результат интеграционного процесса торговой корпорации;

$ПМ_u$ – дополнительная прибыль от увеличения ресурсного потенциала и расширения деятельности торговой корпорации;

$ПД_u$ – дополнительная прибыль от уменьшения вероятности предпринимательского и финансового риска торговой корпорации;

$ОЭ_u$ – относительная экономия снижения уровня издержек производства и обращения, налоговых платежей корпорации;

$ИР_u$ – дополнительные инвестиции на расширение и реинжиниринг бизнес-процессов;

$ИК_u$ – дополнительные инвестиции на проведение контрактных мероприятий по интегрированной структуре;

$ОП_u$ – относительный перерасход роста уровня издержек производства и обращения на содержание ресурсов, налоговых платежей и прочих расходов корпорации.

На наш взгляд, на практике определить точный объем указанных видов дополнительной прибыли не представляется возможным. Как ранее было сказано, интегрированная структура представляет собой совокупность предприятий, данная методика не дает возможность оценить настоящий результат отдельной бизнес-единицы в создании интеграционной прибыли и результативности, что некорректно отражает деловую активность корпорации и входящих в нее предприятий.

Для соизмерения доходности организационно-структурных изменений, связанных с интеграционными процессами, могут использовать следующее показатели:

- интеграционный результат;

- устойчивость;
- интеграционная доходность.

Как правило, суть такого объединения состоит в образовании новой экономической структуры, которая должна в результате своей практической деятельности создать результат, превышающий сумму результатов от автономной деятельности. Представим это в виде модели:

$$P^1 + P^2 < P^u, \quad (2)$$

где P^1, P^2 – результаты отдельных торговых предприятий (товарооборот);

P^u – результат интеграционной деятельности корпорации (совокупный товарооборот).

На основе этой модели определяется прирост интеграционный результат $П_u$, который возникает по фактическим результатам деятельности интеграционной системы:

$$П_u = P^u - P^1 - P^2. \quad (3)$$

Деловая активность функционирования интеграционной корпорации, обеспечивающей интеграционный результат, определяется с помощью классических показателей, характеризующих результативность бизнес-процесса производства и реализации:

$$ДА^u = (K_{стр} + K_c + K_p) / 3, \quad (4)$$

где $ДА^u$ – деловая активность торговой корпорации;

$K_{стр}$ – коэффициент структурных изменений;

K_c – коэффициент специализации;

K_p – коэффициент разделения труда.

Определение общей интеграционной доходности деятельности корпорации в рамках прогнозных процессов считается трудоемкой проблемой, так как любое предприятие, входящее в интеграционную структуру, представляет собой трудную финансовую систему, состоящую из большого количества частей, между которыми есть разнообразные интеграционные связи, отражающие как прямой, так и обратный синергизм. Поэтому фактически невозможно определить и выразить доходность и прибыльность работы компании в целом единым показателем, каким бы обобщающим он ни был.

Определение всех выше указанных показателей интеграционной результативности может осуществляться в ходе применения основ футуросинергетики в торговой корпорации.

Литература

1. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ [Электронный ресурс] : федер. закон от 28 дек. 2009 г. №381-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» [Электронный ресурс] : федер. закон от 6 мая 1998 г. №70-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Смирницкий Е.К. Экономические показатели бизнеса [Текст] / Е.К. Смирницкий. – М. : Экзамен, 2002. – 512 с.
4. Степанова Т.В. Оценка социально-экономической эффективности торговых систем [Текст] / Т.В. Степанова // Системно-институциональное исследование процессов развития торговли : колл. монография / под общ. ред. канд. экон. наук Т.А. Переверзевой. – СПб. : НОИР ; ИКЦ, 2010. – С. 98-139.

5. Хакен Г. Синергетика [Текст] / Г. Хакен. – М. : Мир, 1980. – 406 с.
6. Чернавский Д.С. Синергетика и информация (динамическая теория информации) [Текст] / Д.С. Чернавский. – 2-е изд., доп. и испр. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 288 с.

Ключевые слова

Интеграционные процессы; бизнес-системы; футуросинергетика; корпоративное планирование.

Белякова Лариса Юрьевна

Степанова Татьяна Владимировна

РЕЦЕНЗИЯ

В последние годы в Российской Федерации сложились уникальные возможности развития экономики страны на основе реализации системного подхода к решению проблем и производства, и сферы обращения.

Поддержание экономического роста во многом упирается в дилемму выбора путей и инструментов управления развитием хозяйствующих субъектов. Особая актуальность темы исследования определяется недостаточностью полной теоретической проработкой вопросов анализа и прогнозирования эффективности деятельности интегрированных бизнес-систем.

Авторы обоснованно доказывают, что существует определенная классификация эффектов интеграции, которые составляют основу в плане оценки возможной трансформации бизнеса в перспективе. Такая постановка вопроса требует использования специфических инструментов для управления деятельностью организаций и оценки их эффективности.

Заслугой авторов является рассмотрение возникновения синергии и исследование эффективности развития интеграционных систем. Такой подход можно рассматривать в качестве концептуальной основы оценивания эффективности интеграции.

Научной новизной отличаются предложения авторов о возможности использования в хозяйственном механизме бизнес-систем как систем количественных, качественных, расчетных обобщающих показателей экономической эффективности бизнес-процесса.

Авторы отстаивают необходимость применения четкой оценки и использования футуросинергетических показателей, что позволяет сделать вывод о соответствии содержания статьи заявленной теме научного издания.

Переверзева Т.А., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой финансов, бухгалтерского учета и аудита Национального открытого института г. Санкт-Петербурга, г. Санкт-Петербург.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ