

УДК 658.5:339.137.2

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ РАСПРЕДЕЛЕНИИ КОРПОРАТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В БИЗНЕС-ГРУППАХ

© 2008 г. Ю. К. Сальникова

*Южно-Российский государственный технический университет
(Новочеркасский политехнический институт)*

Исследуются тенденции и роль интеграционных процессов в современной российской экономике. Рассматриваются некоторые аспекты управления корпоративными инвестиционными ресурсами в интегрированных бизнес-группах. Показана целесообразность применения конкурсного механизма распределения инвестиционных ресурсов на основе факторов конкурентоспособности.

Tendencies and a role of integration processes in modern Russian economy are investigated. Some aspects of corporate investment resources management in integrated business-groups are considered. The expediency of application of the competitive mechanism of investment resources distribution on the basis of competitiveness factors is shown.

Ключевые слова: интегрированная бизнес-группа, корпоративные инвестиционные ресурсы, конкурентоспособность, стоимость бизнеса.

В настоящее время широко распространенной формой организации как крупного, так и среднего российского бизнеса является бизнес-группа или интегрированная структура (совокупность предприятий и организаций—самостоятельных юридических лиц, связанных имущественными, договорными или иными, в том числе неформальными, отношениями, с единым центром принятия решений) [1].

Формирование таких структур происходило постепенно с начала рыночных преобразований в России. Следует отметить, что процессы институциональной деструкции, предшествующие началу экономической консолидации, привели к разрушению многих связей предприятий с другими субъектами и ликвидации отраслевой структуры экономики, что, по мнению Г. Б. Клейнера [7], стало одной из наиболее существенных потерь на этом пути. В результате большинство отраслей превратились в раздробленные совокупности предприятий, конкуренция между которыми из сферы улучшения качества или снижения издержек переходит в «сферу борьбы за региональные привилегии».

По мнению Е. Б. Колбачева [8], прискорбен не сам факт разрушения отраслевых структур административного управления производством, а то, что предприятия, лишившиеся отраслевых каналов движения инфор-

мации, оказались не готовыми к вхождению в новую глобальную экономику, в единую мировую информационную сеть и, как следствие, неконкурентоспособными.

Можно выделить три этапа возникновения российских интегрированных бизнес-групп (ИБГ): до 1992 г. (до начала массовой приватизации); с 1993 по 1998 г. (период массовой приватизации в сочетании с трансформационным спадом); с 1999 г. (период экономического подъема), когда интенсивность процессов присоединения к бизнес-группам резко возросла и достигла своего пика в 2002 г. [2].

Процесс ускорялся по мере накопления капитала и консолидации пакетов акций предприятий в руках новых собственников или полного выкупа ими предприятий у государства. Затем, по мере развития рыночной среды, начались более сложные процессы, включающие трансформацию предприятий, то есть слияние, поглощение, отделение и т. д.

Самые крупные бизнес-группы поначалу возникали под эгидой банков, иных финансовых структур, обладавших достаточным потенциалом для приобретения предприятий и не желавших рисковать своим капиталом в неподконтрольной среде [3].

Основными целями создания бизнес-групп является консолидация ресурсного и

финансового потенциала, позволяющая получить следующие преимущества:

1. Приобретение выгод в положении на своем сегменте рынка или упрочение достигнутого положения.

2. Повышение уровня инвестиционной активности.

3. Укрепление и развитие кадрового, научно-технического и технологического потенциала.

4. Обеспечение конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

5. Ускорение технологического развития.

6. Создание рациональных производственно-хозяйственных и кооперационных связей между отдельными предприятиями и объединение их в единый комплекс.

7. Возможность диверсификации видов деятельности и производства по критериям экономической и производственной целесообразности.

8. Максимизация совокупного корпоративного дохода и улучшение состояния каждого участника корпорации.

9. Повышение степени управляемости отдельными предприятиями в системе корпоративного управления.

10. Защита от недружественного поглощения.

В настоящее время бизнес-группы контролируют значительную долю компаний в промышленности и связи, хотя тенденция к росту этой доли за счет их дальнейшего расширения близка к исчерпанию. Согласно исследованиям интегрированные структуры в различных отраслях представлены неравномерно (рис. 1) [2]. Лидерами являются связь, топливно-энергетический комплекс, черная и цветная металлургия.

Многие исследователи в последние годы находят свидетельства того, что наиболее глубокая модернизация деятельности предприятий происходит именно в рамках бизнес-групп [1]. Выборочные исследования [11] показывают, что для предприятий, входящих в состав интегрированных структур, характерен более длинный горизонт планирования, чем в независимом бизнесе; они в большей степени ориентируются на лидерство в производстве инновационной продукции, чаще выбирают имитационную стратегию и относительно реже позиционируются как производители традиционной продукции массового спроса.

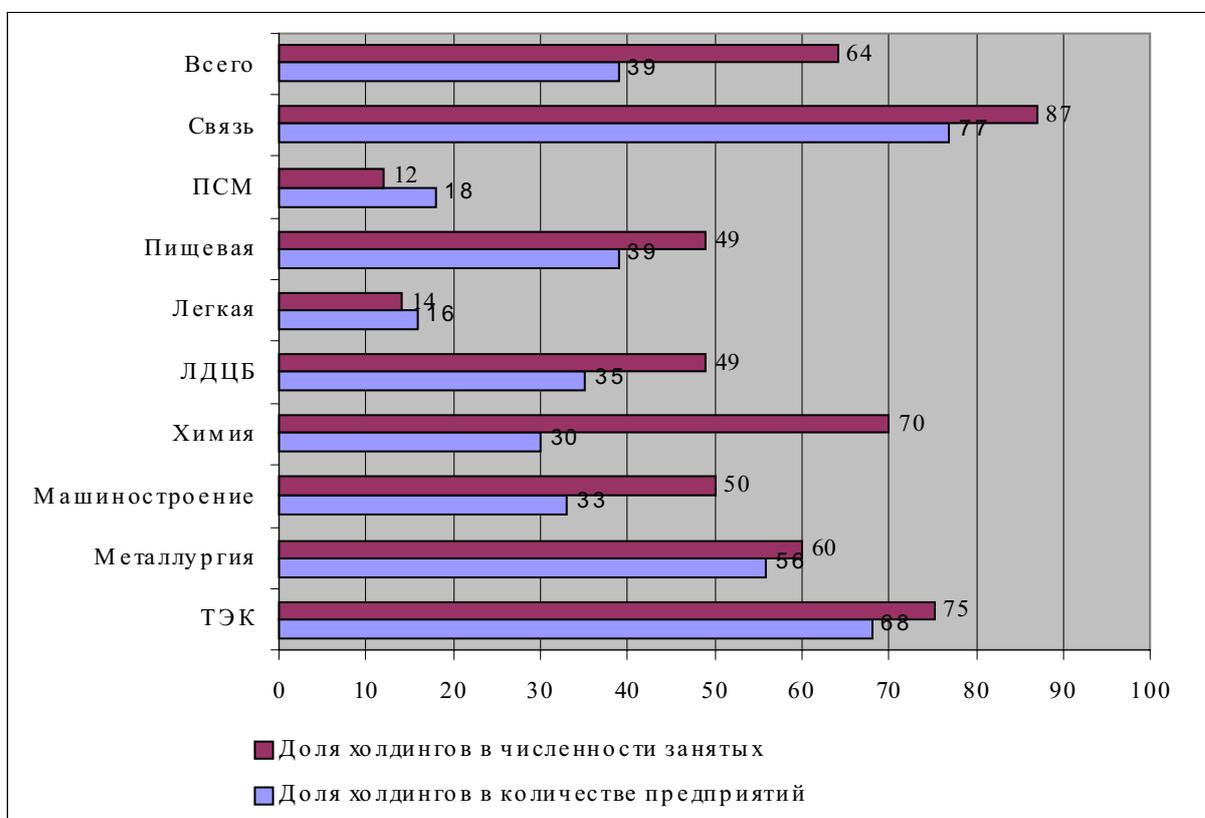


Рис. 1. Доля холдингов в количестве предприятий и в численности занятых по отраслям (в %)

Непосредственные результаты консолидации проявляются в укрупнении бизнеса и повышении его конкурентоспособности. Одной из главных причин более высокой конкурентоспособности предприятий, образующих ИБГ, является большая инвестиционная активность ИБГ, возможная за счет консолидации финансового потенциала, позволяющей осуществлять более гибкую инвестиционную политику, повышать и развивать кадровый, научно-технический и технологический потенциал. Крупнейшие бизнес-группы обеспечивают значительную долю инвестиций в российской промышленности. Объем инвестиций в основной капитал в расчете на одного занятого на предприятиях — членах ИБГ в полтора раза выше, чем у независимых производителей.

По данным опросов Института экономики переходного периода, обновление мощностей и повышение технического уровня производства в настоящее время считается основным направлением инвестиций в целях поддержания конкурентоспособности [10]. Как следует из данных опросов института, 57 % предприятий в 2007 году считали устаревшее оборудование главной помехой росту конкурентоспособности [10]. Однако, несмотря на относительно высокие темпы роста инвестиций в основной капитал в последние годы, их объемы все еще недостаточны для нормального воспроизводства технической базы. Проблема технического переоснащения промышленного производства стоит весьма остро более чем для 80 % российских промышленных предприятий, способных восстановить эффективное производство.

Важнейшим направлением инвестиций являются инвестиции в инновационную деятельность, позволяющие повышать качество и конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Большую стратегическую ценность имеет развитие коммуникационных программ, разработка и реализация маркетинговых стратегий, направленных на продвижение, рекламу и эффективный сбыт продукции.

Такой фактор конкурентоспособности, как человеческий капитал, считается не менее важным объектом инвестиций, чем оборудование, технологии и т. п. Очевидно, что конкурентоспособность современного предприятия в огромной степени зависит от средств, вкладываемых в ЧК. Из всех организационных ресурсов именно в человеческом

капитале скрываются наибольшие резервы для повышения эффективности современной организации [4].

Концепция управления, используемая в организации, оказывает значительное влияние на ее конкурентоспособность. В условиях современного рынка повышение конкурентоспособности невозможно без применения концепции «управление стоимостью», базирующейся на восприятии предприятия как системы, вся логика управления которой должна быть подчинена двуединой цели — росту стоимости капитала, вложенного собственниками предприятия, и максимальному удовлетворению интересов всех стейкхолдеров [6]. Однако в большинстве сфер управленческая деятельность на отечественных предприятиях соответствует уровню концепции «управления предприятием» с некоторыми признаками соответствия концепции «управления бизнесом», что объяснимо с учетом незначительного опыта деятельности предприятий в рыночных условиях [13].

По данным исследований российских экономистов, в большинстве отраслей доступ к инвестициям является одним из главных стимулов присоединения к ИБГ (рис. 2) [1].

В связи с этим достаточно актуальной является задача согласования экономических интересов между основными участниками ИБГ, а именно между Корпоративным центром и предприятиями, входящими в корпорацию. В частности, немало сложностей возникает в процессе распределения корпоративных финансов между предприятиями. Корпоративные финансовые ресурсы образуются за счет отчислений от прибыли предприятий корпорации, а также от финансово-экономической деятельности Корпоративного центра. Помимо использования на общекорпоративные нужды (капитализация и т. д.), часть этих ресурсов распределяется на инвестиционные проекты предприятий. Естественно, каждое предприятие стремится получить как можно большую долю общих средств, что, как правило, приводит к конфликтам. В связи с этим возникает вопрос о наиболее эффективном способе распределения корпоративных инвестиционных ресурсов.

Существует различные механизмы такого распределения, описанные в литературе достаточно подробно. Например, прямой конкурсный механизм, основанный на оценке ожидаемого эффекта от конкретного ин-

вестиционного проекта. Такой конкурс называется прямым, поскольку победители конкурса определяются в результате непосредственного (прямого) решения задачи на максимум суммарного эффекта [5].

Существуют также механизмы смешанного финансирования. Идея их заключается в том, что Корпоративный центр выделяет только часть ресурсов, требуемых для реализации проекта, а остальную часть выделяет само предприятие, подавшее заявку на проект [5].

корпорации. В данном случае при принятии решения о финансировании того или иного инвестиционного проекта Корпоративный центр отдает предпочтение более конкурентоспособным предприятиям, при этом, безусловно, учитывая экономическую эффективность проекта. Поскольку конкурентоспособность является многофакторным понятием, при определении степени конкурентоспособности предприятий корпорации необходимо опираться на ряд следующих принципов.

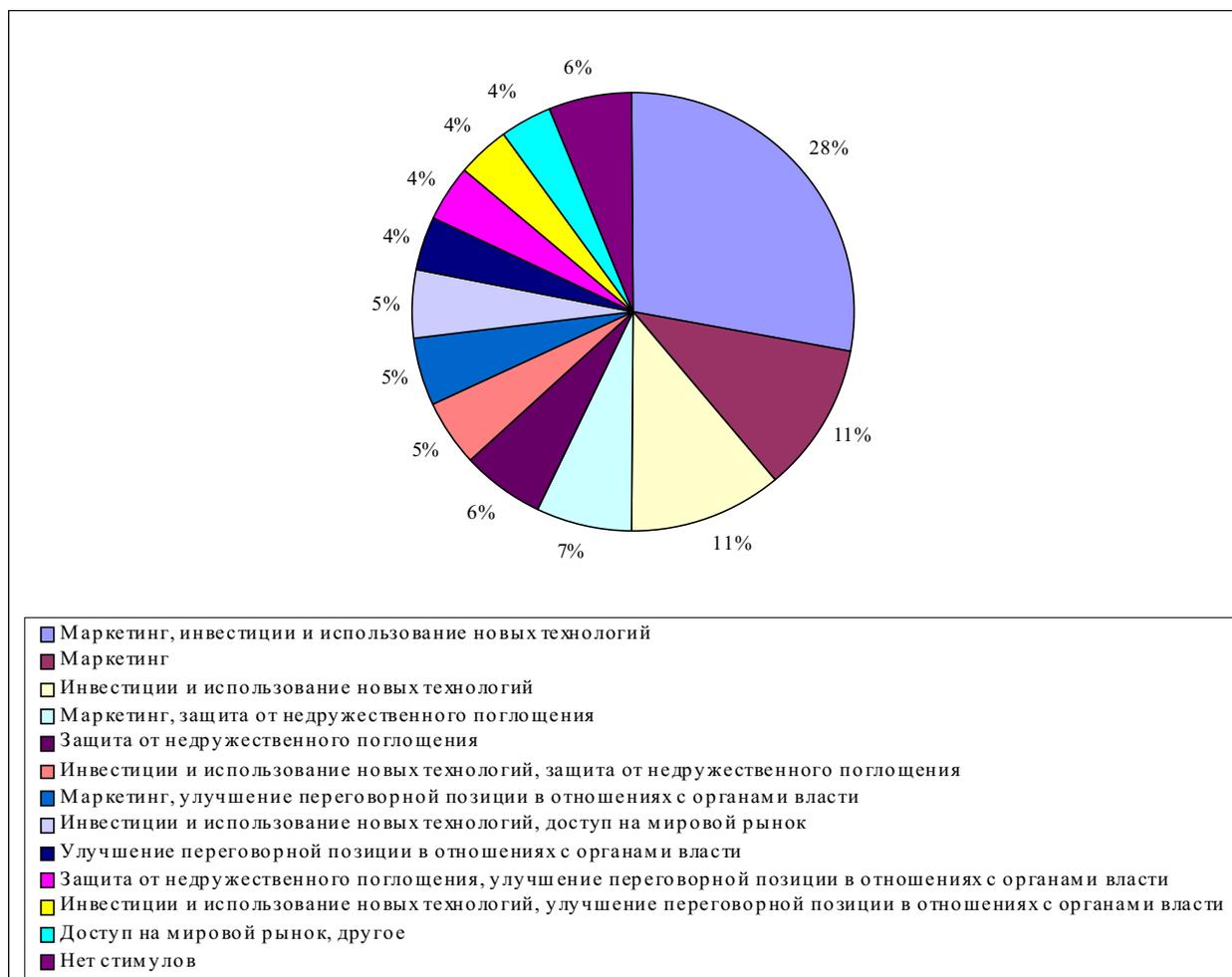


Рис. 2. Выгоды от присоединения к интегрированным структурам

Однако использование в качестве основного критерия распределения корпоративных инвестиционных ресурсов только ожидаемого эффекта от проекта не исключает опасности искусственного поддержания неконкурентоспособных предприятий корпорации за счет конкурентоспособных.

Поэтому, по нашему мнению, наиболее целесообразным является распределение инвестиционных ресурсов на основе показателей конкурентоспособности предприятий

Принцип системности, в соответствии с которым система рассматривается как взаимосвязанная совокупность частей, вносящих свой вклад и влияющих на итоговый результат функционирования системы. Каждый элемент системы влияет на нее во взаимодействии хотя бы еще с одним элементом. Соответственно, показатели, характеризующие различные стороны конкурентоспособности, должны быть сведены в систему [5].

Принцип функциональной направленности, предполагающий структурирование показателей по различным функциям управления.

Принцип комплексной оценки факторов. Каждый показатель системы характеризует влияние на рассматриваемый процесс какого-либо фактора или группы факторов.

Принцип информационного обеспечения, в соответствии с которым расчет показателей может быть выполнен на основе имеющейся информации, обладающей достаточной достоверностью.

Принцип сопоставимости, согласно которому показатели должны быть предварительно приведены к сопоставимому виду по их характеристикам, единицам измерения и методам расчета.

Принцип научной обоснованности, в соответствии с которым все применяемые методы и подходы должны быть научно обоснованы.

Принцип непрерывности, обеспечивающий возможность корректировки системы или включение в нее дополнительных показателей по мере получения новой информации об объекте исследования.

Сущность конкурсного механизма распределения корпоративных инвестиционных ресурсов на основе показателей конкурентоспособности заключается в следующем. Корпоративный центр выделяет ключевые факторы конкурентоспособности предприятий с учетом функциональных областей управления и разрабатывает систему показателей конкурентоспособности предприятий, состоящую из нескольких групп: группа производственно-технологических показателей, группа организационных показателей, группа финансово-экономических, маркетинговых и т. д. Предприятия корпорации рассчитывают обобщающие показатели по каждой группе и интегральный показатель конкурентоспособности по предприятию в целом $K_{\text{инт}}$. Обобщающие показатели K_i определяются как функции от частных показателей $k_{i1}, k_{i2}, \dots, k_{in}$ конкурентоспособности предприятия [12]:

$$K_i = f_i(k_{i1}, k_{i2}, \dots, k_{in}) .$$

Интегральный показатель вычисляется по формуле

$$K_{\text{инт}} = \sum_{i=1}^k W_i K_i ,$$

где W_i — весовые коэффициенты соответствующих обобщающих показателей K_i , определяемые методом экспертных оценок.

Затем предприятия ранжируются:

$$K_{\text{инт}1} > K_{\text{инт}2} > \dots > K_{\text{инт}, m} ,$$

где m — количество предприятий, входящих в корпорацию.

Корпоративный центр финансирует инвестиционные проекты тех предприятий, которые являются наиболее конкурентоспособными.

Алгоритм расчета интегрального показателя КС может быть представлен схемой (рис. 3).

Целесообразность применения данного механизма распределения корпоративных инвестиционных ресурсов обусловлена гипотезой о взаимоскоррелированности показателей КС предприятия и стоимостью бизнеса. На стратегическом уровне КС предприятия характеризуется инвестиционной привлекательностью, критерием которой является рост стоимости бизнеса. Очевидно, что как основой, так и следствием получения стабильных денежных потоков является КС предприятия на рынках товаров, капитала и труда. Опыт развитых стран показывает, что наиболее конкурентоспособными предприятиями являются те, в которых главной целью стратегического управления является увеличение стоимости бизнеса, а главным критерием оценки качества принимаемого управленческого решения — ее прирост. В то же время, определяющим фактором в максимизации стоимости компании является выверенная корпоративная стратегия, основанная на создании, развитии и удержании конкурентных преимуществ. Предприятию, работающему на привлекательном рынке и создающему устойчивые конкурентные преимущества, несложно привлекать внешние источники финансирования, занимать активную позицию на рынках товаров, капитала и труда и развиваться, что еще раз подтверждает наличие тесной взаимосвязи между показателями КС предприятия и факторами, влияющими на стоимость бизнеса [6].

В современном мире управление стоимостью — это главный инструмент повышения эффективности, так как он предполагает точные критерии оценки результатов управления — стоимости предприятия в целом и его отдельных бизнес-единиц [6]. Таким образом, проблемы обеспечения КС следует рассматривать во взаимосвязи с задачами увеличения стоимости бизнеса.

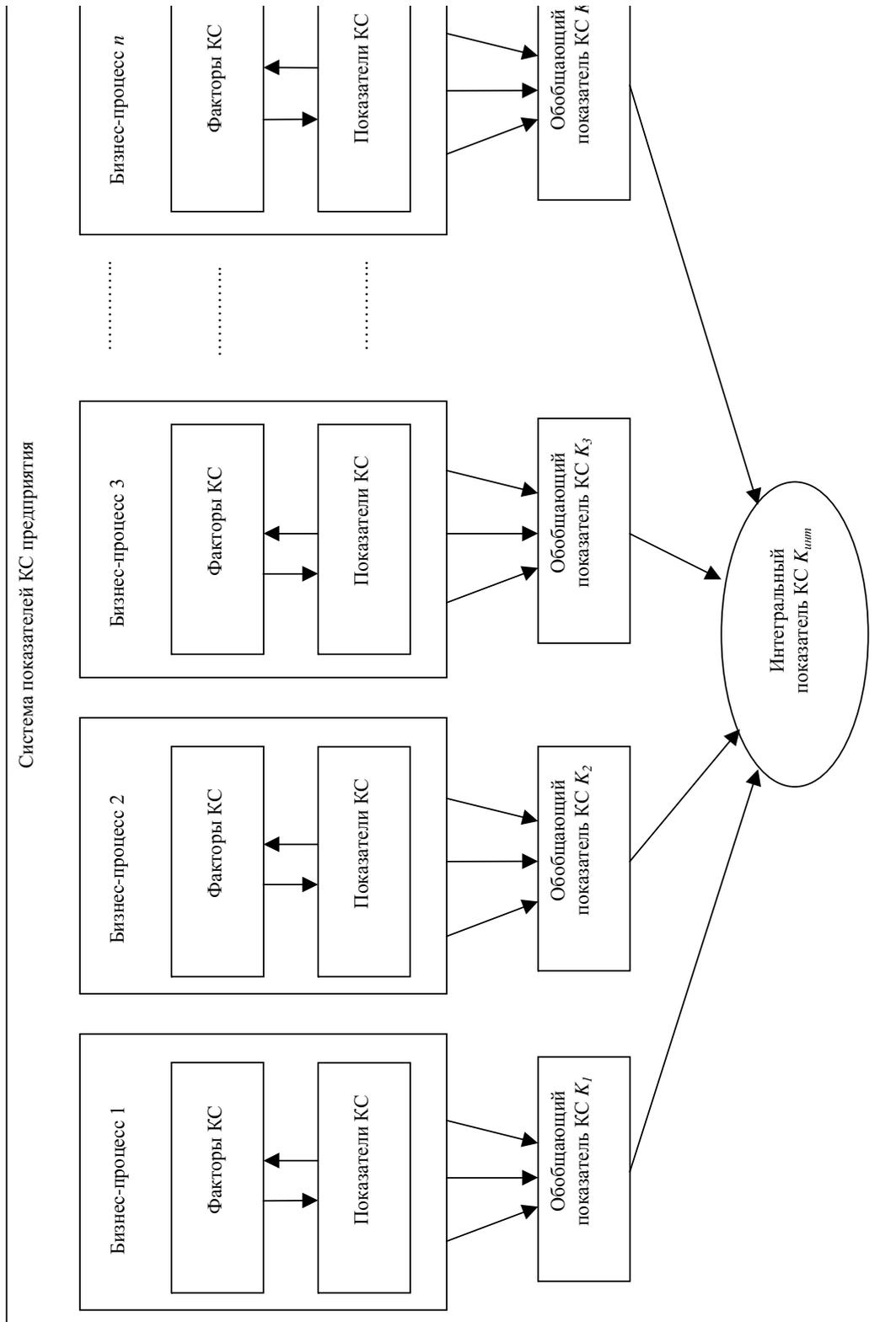


Рис. 3. Алгоритм расчета интегрального показателя КС

Конкурентоспособность фирмы и стоимость бизнеса являются взаимозависимыми понятиями. Увеличение конкурентоспособности предприятия влечет за собой рост стоимости бизнеса, который, в свою очередь, свидетельствует о повышении конкурентоспособности.

Способность компании как единого целого находить и эффективно использовать возможности для наращивания стоимости формирует принципиально новую схему ключевой компетентности. Умение создавать стоимость превращается в источник конкурентного преимущества, который невозможно купить или скопировать.

Конкурентоспособность и стоимость компании являются важнейшими факторами её будущего развития. Это означает, что рост стоимости бизнеса посредством увеличения его конкурентоспособности входит в круг стратегических задач компании, ответственность за исполнение которых лежит на руководителях всех уровней управления.

Таким образом, использование механизма распределения корпоративных ресурсов на основе факторов конкурентоспособности, позволяет Корпоративному центру выявлять, развивать и поощрять создателей наибольшей стоимости и стимулировать наименее конкурентоспособные предприятия к разработке более эффективных стратегий развития и мер по повышению конкурентоспособности. Применение данного механизма позволит избежать ситуации, когда неконкурентоспособные предприятия существуют за счет конкурентоспособных, отрицательно влияя тем самым на КС и стоимость корпорации в целом.

К актуальным задачам дальнейшей разработки предложенного механизма распределения корпоративных инвестиционных ресурсов относятся:

1. Определение состава факторов, оказывающих наиболее значительное влияние на конкурентоспособность и стоимость бизнеса, и механизма их влияния. Это является ключевой задачей, поскольку формирует весь дальнейший ход работы.

2. Структурирование факторов, определяющих КС, по функциональным областям управления и основным источникам создания стоимости предприятия. Иными словами сведение факторов КС в определенные группы бизнес-процессов, как, например:

- маркетинговые;
- производственно-технологические;

- финансово-экономические;
- организационно-управленческие;
- социально-психологические;
- экологические и т. д.

3. Определение конкретных показателей, наиболее полно характеризующих влияние на КС факторов в каждой группе. Здесь необходимо учитывать специфику и отраслевые особенности производства.

4. Разработка единой для всех предприятий корпорации информационной базы и методологии расчета показателей КС, входящих в систему.

5. Разработка программного комплекса, позволяющего осуществлять все необходимые расчеты, вплоть до расчета интегрального показателя КС.

Литература

1. Авдашева С.Б., Голикова В. В., Долгопятова Т.Г., Ивасаки И., Яковлев А.А. Интеграционные процессы, корпоративное управление и менеджмент в российских компаниях.— М.: Московский общественный научный фонд, 2006.— 197 с.
2. Авдашева С.Б. Российские холдинги: новые эмпирические свидетельства // Вопросы экономики.— 2007.— №1.— С. 98–111.
3. Бендиков М.А., Фролов И.Э. Тенденции и роль интеграционных процессов в промышленности России // Менеджмент в России и за рубежом. Электронное издание.— 2002; www. dis. ru.
4. Березнева Т. Д., Козлова Е.Ю. Модель поведения потребителя, учитывающая инвестиции в человеческий капитал // Оценка эффективности инвестиций: сб. ст. /под ред. В. Н. Лившица.— М.:ЦЭМИ РАН, 2006.— Вып. 3.—С. 21–27.
5. Бурков В.Н., Дорохин В.В., Балашов В.Г. Механизмы согласования корпоративных интересов.— М.: ИПУ РАН, 2002.— 73 с.
6. Еленева Ю. Я. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий.— М.: Янус-К, 2001.— 274 с.
7. Клейнер Г. Б. Нанoeкономика // Вопросы экономики.— 2004.— № 12.— С. 70–93.
8. Колбачев Е. Б. Консолидационные группировки в российской промышленности— новое социально-экономическое явление // Системное моделирование социально-экономических процессов: труды 29-ой международной научной школы-семинара: в 2 ч. / под ред. д-ра экон. наук В. Г. Гребенникова, канд. экон. наук И. Н. Щепиной.— Воронеж: Издательско-полиграфический центр Воронежского государственного университета, 2007.— Ч. 1— С. 102–106.

9. Еленева Ю. Я. Обеспечение конкурентоспособности промышленных предприятий. — М.: Янус-К, 2001. — 274 с.

10. Шептяков Д. Г. Организационно-экономическое обеспечение стратегического управления ресурсами предприятий электродной промышленности: дис. ... канд. эконом. наук. — Новочеркасск, 2007. —

11. Бурков В.Н., Дорохин В.В., Балашов В.Г. Механизмы согласования корпоративных интере-

сов. — М.: ИПУ РАН, 2002. — 73 с.

12. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособие. — М.: Изд-во Эксмо, 2004. — 544 с.

9. Криворотов В. В. Принципы и факторы построения системы показателей конкурентоспособности предприятия // Проблемы современной экономики. Электронное издание. — 2004; www. m-economy.ru.

Поступила в редакцию

19 апреля 2008 г.



Юлия Константиновна Сальникова, аспирантка кафедры «Экономика и управление предприятием» ЮРГТУ (НПИ). Участник исследований инвестиционной деятельности на машиностроительных предприятиях ЮФО.

346428, г. Новочеркасск, ул. Просвещения, 132.
Тел. раб. (факс) (86352) 55–1–54, yuliasalnikova@gmail.com.

**Межгосударственная ассоциация последипломного образования
119571 Москва, а/я 20 т/ф. (495) 434-24-38,
E-mail: demiage@online.ru, www.aha.ru/~study**

Вышел из печати очередной, 14-й выпуск Сборника трудов по проблемам дополнительного профессионального образования.

Содержание:

- К вопросу об истории развития дополнительного образования.
- Система дополнительного профессионального образования в странах ЕС.
- Особенности использования технологии стандартизации контрольно-оценочной деятельности (СтаКОД) в повышении качества дополнительного профессионального образования.
- Дополнительное профессиональное образование как один из источников финансирования федеральных и национальных исследовательских университетов.
- Особые требования к подготовке профессорско-преподавательского состава системы ДПО в современных условиях.
- Проблемы программного обеспечения учреждений профессионального образования области и пути их разрешения.
- Концептуальные основания региональной системы непрерывного инновационного образования педагогических кадров.
- О методах развития профессиональной компетентности учителя профильного обучения в системе повышения квалификации.
- О необходимости оказания научно-методической поддержки молодых учителей начальных классов в системе постдипломного образования.
- Новая система первичного повышения квалификации педагогов-психологов.
- Современные образовательные технологии на этапе дополнительного образования врачей педиатров.
- Эвристическое обучение в системе дополнительного профессионального образования: проективная модель.
- К вопросу о сущности жизнеутверждающей адаптации личности.

Стоимость одного экземпляра — 120 рублей, с пересылкой — 160 рублей (для членов МАПДО — 100 и 140 руб., соответственно). Для оплаты физическим лицом высылается по электронной почте квитанция Сбербанка. Юридическим лицам высылается по факсу или почтой счет.

С содержанием предыдущих выпусков можно ознакомиться по адресу

www.aha.ru/~study/mapdo/news.htm в разделе ИЗДАНИЯ МАПДО.