

На правах рукописи



БАРУНОВ ГЕОРГИЙ ЯКОВЛЕВИЧ

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РОСТА
КАПИТАЛИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ**

Специальность: 08.00.05. – экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)

Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва – 2007

Работа выполнена на кафедре теории и практики государственного регулирования рыночной экономики Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор
Чалов Владимир Иванович

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор
Мельников Сергей Борисович

кандидат экономических наук, доцент
Еремеева Наталья Васильевна

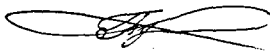
Ведущая организация: **Московский институт стали и сплавов**

Защита состоится 15 мая 2007 года в 16-00 ч. на заседании диссертационного совета К-502.006.01 по экономическим наукам в Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации по адресу: 119606, г. Москва, пр. Вернадского, д.84, I учебный корпус, ауд. 3302.

С диссертацией можно ознакомиться на кафедре теории и практики государственного регулирования рыночной экономики РАГС при Президенте Российской Федерации (1-й учебный корпус, ауд. 2222)

Автореферат разослан 13 мая 2007 года.

Ученый секретарь
диссертационного совета,
кандидат экономических наук, доцент



А.В. Бударина

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДИССЕРТАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Актуальность исследования определяется потребностями поиска путей роста капитализации российского бизнеса с позиции глобальных оценок. И это совершенно естественно, поскольку формирование институциональных предпосылок (или предварительных формальных и особенно неформальных условий) роста капитализации отечественного металлургического бизнеса еще не завершены.

Это существенно снижает конкурентоспособность отечественной экономики, реальную стоимость минерально-сырьевых и биологических ресурсов и особенно бизнеса России. Не позволяет обществу и государству обеспечить достойный уровень благосостояния для граждан нашей страны.

В системе социалистического хозяйствования это не имело решающего значения, но в рыночных условиях – приносит ощутимые потери. Отечественные компании, зачастую лучше обеспеченные запасами природных ресурсов, добывающие и продающие больше металлов, нефти и газа, леса и рыбы, оцениваются на рынке меньше компаний развитых стран в разы.

В определенной мере это происходит из-за разных методов оценки наших, прежде всего сырьевых компаний, когда в отличие от зарубежной практики, в стоимость отечественных компаний не включается оценка ресурсной базы, грамотность менеджмента, устойчивость, открытость и предсказуемость бизнеса.

Государство и Президент России только в последнее время начали уделять этой проблеме соответствующее внимание и ситуация медленнее, чем хотелось бы, но начала выправляться. В качестве реализованных предпосылок можно назвать: принимаются соответствующие законы, судебная власть стала замечать экономическую нелегитимность, целый ряд российских компаний появились в списках крупнейших компаний мира, российский менеджмент научился адекватному поведению на глобальном рынке. А Газпром, в том числе благодаря стратегической политике государства, в 2006 г. ворвался в десятку самых дорогих компаний мира.

Однако приходится признавать, что впереди много работы по дальнейшему совершенствованию законодательства, повышению уровня грамотности и легитимности государственных служащих и руководителей бизнеса, повышению экономической грамотности гражданского общества,

СМИ и населения, поголовно вовлеченного в воспроизводственные отношения.

Изученность проблемы. Рассматриваемой теме посвящено большое число зарубежных публикаций и только начинают появляться современные труды отечественных авторов. Можно выделить работы: Абалкина Л.И., Алекперова В.А., Архангельского В.Н., Белоусова Р.А., Грязнова Э.А., Дзарасова С.С., Колосова А.В., Кушлина В.И., Кузыка Б.Н., Лазарева Г.Г., Моисеева Н. Н., Чалова В.И. Яковца Ю.В. и многих других авторов, изучающих современные аспекты этой давней проблемы для России.

Рост интереса к вопросам капитализации определяется для малых, средних и крупных предприятий.

Несмотря на большое число авторов, исследовавших институциональные проблемы капитализации, затрагивающих большой перечень проблем, целостного, концептуального подхода к формированию национальной модели устойчивого роста капитализации российских компаний в рыночных условиях пока не выработано.

Общая цель исследования состоит в поиске и аргументации составляющих для определения более эффективных путей решения важной научной задачи, имеющей существенное значение для теории и практики институциональной экономики – разработке концептуальных основ роста капитализации в России, а также выработке научно-практических рекомендаций по их использованию, дополняющих, развивающих и обогащающих данную область знаний.

Общая цель достигается решением следующих **конкретных задач**.

1. Выявить институциональную сущность содержания и основных понятий процесса роста капитализации отечественных компаний в современных условиях, их зависимость от предпосылок.
2. Уточнить роль корпоративного управления капитализацией как ресурса развития экономики России.
3. Определить сущность, значение и эффективность институционального процесса управление логистической сетью.
4. Провести анализ тенденций стратегической кооперации на основе управления логистической цепью.
5. Рассмотреть системы интегрированного планирования и управления стратегической кооперации металлургических компаний.
6. Выявить методы совершенствования управления логистической цепью как фактора повышения капитализации компании.

Объектом исследования является процесс капитализации отечественных металлургических компаний.

Предметом исследования выступают организационно-экономические и управленческие отношения, возникающие в процессе институциональной экономической деятельности, направленной на повышение капитализации отечественных металлургических компаний.

Теоретической и методологической основой диссертационного исследования послужили работы отечественных и зарубежных ученых по институциональным проблемам управления капитализацией отечественных компаний, формальные и неформальные предпосылки (предварительные условия) роста капитализации отечественного металлургического бизнеса.

В процессе исследования использовались методы системного, статистического и институционального анализа, методы наблюдения и экспертных оценок.

Информационной базой исследования послужили официальные данные Федеральной службы по государственной статистике (Росстата России), Министерства экономического развития и торговли России, ряда металлургических компаний.

Научная новизна исследования заключается в следующем.

1. Автором выяснено, что институциональная природа управления динамикой капитализации российских компаний в ускоренном темпе реализуется через предварительное формирование институциональной среды общественных отношений в системе «государство-бизнес-общество». Формы и методы наращивания стоимости бизнеса зависят от трех уровней экономических отношений: а) реализуемых в самих компаниях; б) на уровне корпоративного взаимодействия (слияния, поглощения, объединения) различных компаний; в) стратегического уровня, на котором общество и его государство конструируют, или (как в случае создаваемого алюминиевого суперкомплекса) соглашаются с системами проектных отношений, способствующих росту стоимости отечественных компаний, их объединений и в целом России.

2. Автор уточнил: низкая капитализация отечественных металлургических и других компаний, имеющих отношение к минерально-сырьевому комплексу, во многом определяется тем, что запасы полезных ископаемых не включены в имущественный комплекс предприятий, в силу нежелания их собственников платить налог на имущество (2%). Налоговая система

России (с помощью Правительства) может внести необходимые улучшения в законодательство, но пока оценить эту проблему с позиции общества – не торопится.

3. Обобщив существующие трактовки, автор дает следующее современное определение: управление логистическими цепями – это комплексный, системный метод рационализации интегрированного бизнес-процесса, организованный на научной основе с использованием прогнозирования, планирования и управления всеми потоками социально-экономической воспроизводственной деятельности (на базе достоверной информации и в том числе о: потребностях, финансах, материалах, труде и услугах от поставщиков сырья и полуфабрикатов, через производственные и инфраструктурные предприятия, до конечного потребления).

4. В результате критического анализа и практической апробации в современных условиях развития зарубежных и отечественных форм хозяйствования в масштабах крупного, среднего и малого бизнеса автором выявлена актуальность развития компаний на принципах управления логистическими цепями (УЛЦ), что создает дополнительные корпоративные возможности для ускоренной капитализации. Весьма адекватной для логистических цепей (ЛЦ), прогрессивной формой становится набирающая все большие масштабы виртуальная торговля, деятельность виртуальных предприятий (ВП), практическая реализация которых уже начата не только в развитых зарубежных странах, но и в России, и за ними, по мнению автора, большое будущее.

5. Важнейшим условием эффективного ведения и развития бизнеса в металлургической отрасли является применение интегрированного управления, развивающегося как в организационно-управленческом, так и в информационном плане. Необходимость интеграции управления лежит в самой институциональной природе логистических цепей как сложной целостной социо-экономической системы, обуславливающей взаимосвязи, взаимообусловленности всех участников бизнес-процессов, т.е. укрепления транзакционных отношений в ходе наращивании совместного бизнеса. При этом японская модель более тесного и долгосрочного взаимодействия с партнерами по бизнесу, согласно российской ментальности, предпочтительнее американской, ориентирующейся на отдельные контракты. Возрождение корпоративного инновационного бизнеса в России, адекватно менталитету россиянина, является важным условием развития.

6. Процесс интеграции российской экономики в мировую рыночную систему протекает не только в сфере чисто материальной, но и в интеллектуальной и поэтому оказывает влияние на систему корпоративного мышления, вследствие чего все большее число российских компаний управляются с использованием индикативных, стоимостных оценок стратегий развития.

Построение операционной модели деятельности компании позволяет проанализировать факторы, оказывающие институциональное воздействие на величину стоимости компании (различные компоненты модели денежного потока), определить чувствительность количественной величины стоимости к изменению того или иного фактора и выработать оптимальный вариант реструктуризации компании. При этом используются три основные стратегии внутренней реструктуризации: операционная, инвестиционная и финансовая.

Проведенный анализ модели деятельности компании позволил сделать вывод о том, что величина стоимости компании наиболее чувствительна к изменению величины себестоимости.

Практическая значимость работы заключается в следующем.

В последнее время приобретает особую актуальность не только качество менеджмента, но и открытость и общественная нацеленность на легитимные отношения в российском государстве, совершенствование трансакционных отношений с партнерами как внутри, так и вне России.

Проведенный анализ современных зарубежных и отечественных форм и методов хозяйствования, способствующих динамике капитализации фирм выделил наиболее актуальные направления по выстраиванию логистических цепочек, активного использования достижений информатизации и передовых интегральных методов управления бизнесом.

Предложены рекомендации совершенствования форм и методов управления динамикой капитализации, проведены практические расчеты выяснения реальной рыночной стоимости металлургических компаний. Предложены разные способы, позволившие многократно увеличить капитализацию.

Апробация результатов исследования. Теоретические и методологические положения диссертации, практические результаты проведенного исследования докладывались и обсуждались на международной научно-практической конференции «Современные проблемы формирования будущей энергетики», МИРЭА, 2006.

Интегрированное управление на принципах логистических цепей успешно применяется в практике металлургической компании «Апогей-Спецсталь М» с практическим использованием элементов виртуальной торговли, что подтверждено тремя справками о внедрении наработанных методов повышения капитализации от ведущих металлургических компаний.

Основные результаты исследования опубликованы в 5 работах автора, общим объемом более 5 п.л.

Структура диссертационной работы. Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Во **введении** обоснованы актуальность темы диссертационного исследования, объект и предмет исследования, сформулированы цели и задачи, новизна и практическая значимость.

В **первой главе** – «Капитализация компаний как объект исследования» рассмотрена институциональная сущность, содержание и основные современные понятия процесса капитализации компаний в России.

Процесс капитализации отечественных металлургических компаний тесно связан со всей совокупностью социально-экономических преобразований в России и институциональная теория в наибольшей степени способна адекватно описать происходящее. Формирование институциональных предпосылок (или предварительных формальных и особенно неформальных условий и их сложные зависимости с факторами-ресурсами и факторами-процессами) роста капитализации отечественного металлургического бизнеса еще не завершено.

Для характеристики современного рынка недостаточно указать, что это сфера свободного обмена результатами хозяйственной деятельности. Сегодня общепризнанно, что рынок представляет собой постоянно видоизменяющуюся совокупность, взаимодействие сложной системы «государство-общество-личность», которая регламентируется институциональными ограничениями формального и неформального характера, в рамках которых осуществляется деятельность хозяйственных агентов.

Транзакционная теория выделяет несколько сквозных характеристик, определяющих фирму. Это – существование сложной сети контрактов, долговременный характер отношений, производство единой «коман-

дой), административный механизм координации посредством приказов, инвестирование в специфические активы. Во всех случаях фирма служит экономии транзакционных издержек. Категория «транзакция» охватывает как материальные, так и интеллектуальные – контрактные аспекты обмена, используется как для обозначения обмена товарами и различными видами деятельности, так и для обмена юридическими обязательствами, сделок как долговременного, так и краткосрочного характера, при возрастании доли «социального».

Усложнение корпоративного хозяйствования привело к практическим задачам повышения эффективности управления, и они решаются практически.

Все более признаваемое институциональное развитие экономики происходит под влиянием взаимодействия между институтами и организациями (институты – «правила игры»; организации – «игроки»). Новые институты появляются тогда, когда появляются новые возможности получения прибыли, которая не может быть получена в уже существующей институциональной среде. Крупные институциональные изменения в устоявшихся обществах происходят медленно, так как институты являются результатом исторических перемен, формирующих, в том числе, и индивидуальное поведение. В последние годы весь мир все более активно включается в глобальные отношения, не отменяя ранее наработанных деловых контактов, для нас со странами СНГ, Евразии.

Автор согласен с теми экономистами, которые считают, что для стран, трансформирующих социалистическую модель на рыночные принципы, особое значение приобретают не только транзакционные издержки, но в первую очередь транзакционные отношения. Дело в том, что транзакционные отношения в развитых капиталистических странах формировались непрерывно несколько последних столетий, постепенно приобретая современные демократические черты и характеристики «социальной справедливости». Российское же общество последнее столетие жило и развивалось совсем в других координатах и в системе других идеологических, моральных ценностей. Достаточно вспомнить отношение к спекуляции и личному обогащению во времена СССР и в настоящее время.

Важной институциональной проблемой является то, что разрушение социалистической морали привело к отсутствию принятых обществом морально-этических эталонов, ибо конкретные показатели для страны в целом и для её граждан – в значительной мере еще не выработаны и это яв-

ляется тормозом рыночных реформ. Население продолжает плохо ориентироваться в том, что хорошо, а что должно изживаться в ходе строительства того благополучного общества, о котором в последнее время много говорится. Государство в нашей стране пока только создает прецеденты своего отношения к негативному поведению бизнесменов и государственных служащих, что недостаточно для того, чтобы переломить разрастающуюся коррупцию.

Проведенные исследования в РАГС (Биджиева М.Х., Чалов В.И.) говорят о том, что не только транзакционные издержки определяют общественное развитие, но и транзакционные отношения, играют свою регламентирующую роль, которая порой не может быть заменена никакими затратами.

Институциональная природа транзакционных отношений своими корнями уходит в морально-этические, духовные основы нации, кодексы общественного поведения, которые имеются, но не всегда достаточно ясно прописаны в формальных институтах. Теневая, криминальная и другие формы нелегитимного проявления в современной жизнедеятельности в значительной мере являются результатом не в полной мере освоенных транзакционных отношений обществом, государственной службой, бизнесом и в первую очередь гражданами и их общественными структурами.

В последнее время целый ряд известных экономистов отмечают, что российское общество подошло к очередному этапу своего развития, когда должны быть сформулированы не только правовые нововведения, изменяющие формальную институциональную среду для всех уровней экономики, но и выработаны меры, связанные с факторами, определяющими их более эффективную реализацию на морально-психологическом, духовном уровне межличностной жизнедеятельности. Общепризнана необходимость активизации общественного контроля, более активного поведения работника, особенно в сфере управления.

Общемировая и новая история России указывают на прямую связь авторитета топменеджмента с успешностью деятельности фирм. Эта тенденция начинает проявляться и в нашей стране, например в ЛУКОЙЛЕ, Норильском Никеле.

Лица, принимающие ответственные решения, должны не только в соответствии с законами отвечать за свои ошибки, приводящие к неэффективному хозяйствованию, но вправе рассчитывать на общественное понимание важности их успешной деятельности, а, следовательно, на более

серьезную помощь и поддержку от государства, науки, и постоянно развивающейся инфраструктуры: специальных консалтинговых, информационно-аналитических систем и тренинговых служб, способных помогать им меньше ошибаться при выборе оптимальных решений и обеспечения благополучия общества. В инновационной деятельности развитых стран уже широко распространены эффективные формы повышения квалификации и приобретения соответствующих стереотипов бизнес поведения. По данным журнала Forbes, (2006 г. № 12) отмечается существенное возрастание материального вознаграждения отечественного топ менеджмента, размеры которого уступают только США.

Экономико-экологический прогресс последних десятилетий в развитых странах доказывает, что все многообразие человеческой истории и культуры, расовые, национальные, религиозные, политические и другие различия и противоречия в сознании, поведении, прогнозировании устойчивого развития не только не мешают, но все больше способствуют объединению устремлений государств во имя здоровья, благополучия и согласия ныне живущих и особенно будущих поколений и их общего дома – Земли. Глобальные параметры делового мышления становятся все более освоенной тактической необходимостью реального поведения. Социалистический эксперимент скоординированного развития стран СЭВ продолжает ЕЭС и целый ряд других региональных экономических объединений, все лучше используя институциональные предпосылки (создание условий) политического, социального и собственно экономического характера для устойчивого наращивания благосостояния своего населения.

В этом плане возрастающее значение приобретают знания, умение решать все более сложные задачи системы «государство-бизнес-общество». Идеи ноосферы, циклического развития, возрастающее значение технико-технологических инноваций, наконец, реальные достижения НТП – все более активно формируют институциональную среду, активно реформирующую общепризнанные стереотипы жизнедеятельности. Человечество, возникнув в биосфере, привносит в нее новое качество, создавая и развивая одну за другой искусственные сферы: машинную, научно-техническую, информационную, институциональную и вот теперь завершает формирование энергетической – энергосферу, и таким образом все большим содержанием наполняет провозглашенную В.И. Вернадским ноосферу – сферу разума, которая не будучи развитой в полной мере, помога-

ет людям в борьбе за выживание, создавая предпосылки устойчивого институционального развития.

Важным практическим итогом становится то, что при разработке теории и, особенно, при практическом овладении трансакционными отношениями, уже недостаточно анализировать обычную для институциональной экономики взаимосвязь экономики с политикой и социальными аспектами хозяйствования. В современных условиях существенно возрастает роль и значение морально-этических, духовных аспектов жизнедеятельности, общественных стандартов поведения. Жизнь по правилам и по понятиям отличается тем, что законопослушное поведение обеспечивается не столько страхом наказания, а имеет в сознании граждан моральные сдерживающие принципы, и тогда легитимность не насилие, а осознанная необходимость.

Анализ выявил три уровня капитализации: на нижнем этаже она зависит от успешности реализации потенциала и налаживания расширенного воспроизводства хозяйствующих субъектов. На среднем – от корпоративных отношений между ними, системы правил распределения ресурсов страны между проектами ее предпринимателей. И на верхнем – от того, насколько верно общество определяет интегральные ценностные ориентиры, выстраивает свою идентичность, конструирует систему потребностей и регулирует свои способности.

Поэтому, по мнению автора, представляется очень актуальным подготовка горнорудных компаний к первоначальному публичному предложению (IPO) обыкновенных, либо привилегированных акций, либо дополнительной эмиссии на открытом биржевом рынке в целях привлечения дополнительных инвестиций в акционерный капитал горной компании.

В эпоху глобализации на передовые позиции выходят ТНК – транснациональные корпорации, и особое место среди них занимают крупнейшие – КТНК. Крупнейшие компании, как субъекты крупного бизнеса, обладают целым рядом преимуществ и особых черт, без которых невозможно отстаивать интересы собственников, государства, а, следовательно, и общества в постоянно усложняющемся мире. Во всех странах мира правительства не только знают это, но и постоянно заботятся об улучшении позиций отечественных компаний в глобальном мире. Россия на этапе рыночных трансформаций учится этому особенно заинтересованно.

Это особенно важно в настоящее время, когда по оценкам академика РАН Д.С. Львова, российская экономика начинает непростой переход от «бандитской» экономики к экономике развития, основанной на знаниях.

Эффективное корпоративное управление является сигналом для инвесторов к покупке акций. Это связано с тем, что корпоративное управление снижает риски возникновения кризисных ситуаций или, по крайней мере, увеличивает вероятность их успешного разрешения. В целом анализ поведения инвесторов подтверждает золотое правило: «инвестиции приходят туда, где соблюдаются права акционеров».

Ключевую роль приобретает и корпоративная культура. Корпоративные этические нормы играют важную роль в предотвращении управленческих злоупотреблений, но только при условии, что эти нормы действительно соблюдаются всеми, и в первую очередь руководством компании.

Капитализация компании – это показатель рыночной оценки её стоимости на фондовом рынке, определяемый как произведение рыночной цены акции на их количество в обращении. Рыночная цена акций определяется по результатам торгов на фондовом рынке и отражает восприятие рынком перспектив той или иной компании. Капитализация не является постоянной величиной, так как колебания котировок акций – это естественный процесс для любого фондового рынка.

Корпоративное управление в последнее время приобретает повышенный интерес общества. СМИ регулярно сообщают о крупных слияниях и разделе компаний. Эти процессы активизируются и в России. В самых развитых странах случаются скандалы, связанные с жульничеством и воровством, совершаемым топ-менеджментом в особо крупных размерах. Все это привлекает внимание к морально-этическому облику процесса управления, соответствия его социально-политическим целям развития стран.

В практике отечественных металлургических компаний уже активно применяются процессы наращивания капитализации за счет всех трех выявленных масштабов, бизнес уже не безразличен к тому, какой имидж складывается о его лидерах, о компаниях в целом. Движение в этом направлении может ускорить промышленная политика государства, которая пока в общегосударственном масштабе только обдумывается.

Во второй главе – «Стратегическая кооперация как направление повышения капитализации компаний» выявлено, что за последние 50 лет в мировой экономике произошел переход от ненасыщенного «рынка произ-

водителя» к насыщенному «рынку потребителя». После первоначального насыщения рынка существенную роль стали играть требования потребителя к качеству товаров.

В последнее десятилетие многие компании переместили свое внимание с вопросов реструктуризации на изучение ключевых компетенций. Это привело к распространению концепции аутсорсинга, то есть привлечения сторонних организаций для выполнения работ, не являющихся ключевыми компетенциями для данной компании. Если первоначально внимание фокусировалось на внутренних процессах в организациях, то в 90-х гг. произошел переход к внешней интеграции в ЛЦ, соединяющие между собой нескольких участников процесса создания стоимости.

Современная ступень развития производства определяется такими понятиями, как: инновативность (использование инновационных технологий); самоорганизация (формирование организационных структур, адекватных динамике рынка); компетенции (развитие тех направлений деятельности, по которым предприятие является наиболее конкурентоспособным); виртуальность и взаимодействие (участие в различных сетевых структурах, ЛЦ, виртуальных предприятиях, широкое использование интернет-технологий).

В связи с этим все большее развитие получает концепция ведения бизнеса, объединяющей в себе передовые организационные принципы и возможности современных информационных технологий получившая название – *управление логистическими целями (УЛЦ)*.

Обобщив существующие трактовки, автор дает следующее современное определение: УЛЦ – это комплексный, системный метод рационализации интегрированного бизнес-процесса, организованный на научной основе с использованием прогнозирования, планирования и управления всеми потоками социально-экономической воспроизводственной деятельности (на базе достоверной информации и в том числе о: потребностях, финансах, материалах, труде и услугах от поставщиков сырья и полуфабрикатов, через производственные и инфраструктурные предприятия, до конечного потребления).

Для предприятия внедрение концепции УЛЦ означает ведение бизнеса на принципах стратегического взаимодействия с поставщиками и клиентами. Отличие концепции УЛЦ от традиционных форм организации и управления предприятием состоит в синхронизации основных бизнес-

процессов и моделей планирования, управления на основе единых информационных каналов с поставщиками и клиентами по всей ЛЦ.

Как показал анализ доступной автору информации и проведенные исследования по реализации проектов, направленных на внедрение механизма УЛЦ в компаниях, получены следующие результаты: снижение уровня запасов до 60%; сокращение времени изготовления за счет согласования процессных цепей до 50%; рост прибыли на 30% за счет оптимизации процесса создания стоимости и снижения транзакционных издержек; повышения качества продукции на 30%; увеличения оборота и доли рынка на 55% за счет улучшения реакционной способности системы и изменения отношений с клиентами.

В специальной литературе рекомендуется и подтверждается практикой: прежде чем приступить к реализации концепции УЛЦ, необходимо провести количественную и стоимостную оценку степени достижения цели. Эти величины являются индикаторами эффективности и действенности процессов и структур ЛЦ. При помощи полученных показателей можно оценивать процессы, сравнивать альтернативные варианты структур, определять экономические эффекты внедрения концепции.

В настоящее время существует несколько методик оценки эффективности УЛЦ. К основным относят SCOR (Supply Chain Operation Reference Model – бенчмаркинговая модель ЛЦ) и BSC (Balanced Score Card – система сбалансированных показателей). Следует отметить, что использование методологии BSC для оценки эффективности ЛЦ требует учета их специфики. Прежде всего показатели эффективности УЛЦ должны характеризовать качество взаимодействия предприятий в ЛЦ, качество синхронизации бизнес-процессов и интегрированного управления, а также обеспечивать рефлексию между различными уровнями УЛЦ. Модель SCOR имеет трехуровневую структуру.

Концепция УЛЦ имеет чрезвычайно важное значение, как для крупных предприятий, так и для малого и среднего бизнеса (МСБ). Участие предприятия в ЛЦ – это один из решающих факторов сохранения и повышения уровня доходов и конкурентоспособности на современных и будущих рынках.

Применение современных форм кооперации позволяет сконцентрировать ресурсы и усилия на участках (ключевых компетенциях), определяющих конкурентоспособность продукции и всего предприятия в целом. Использование механизма УЛЦ стало одним из условий промышленного

роста США, Японии, Германии, Италии, Франции, Турции и стран Юго-Восточной Азии.

Организация и управление бизнесом на основе концепции УЛЦ включают в себя четыре основных аспекта:

- интеграцию всех партнеров цели создания стоимости для решения общих задач на основе организации межфирменных кооперационных отношений;
- моделирование и реинжиниринг ключевых бизнес-процессов;
- разработку принципов построения и структуры системы интегрированного планирования и управления;
- создание концепции информационных технологий для УЛЦ.

Организация межфирменных кооперационных отношений направлена на создание партнерских отношений между предприятиями-участниками ЛЦ. На этапе организации системы УЛЦ решается комплекс задач, связанный с установлением договорных отношений между предприятиями, выбором формы организации кооперационных отношений, выработкой системы целей кооперации, определением ролей, ответственности и правил взаимодействия.

Дальнейшее развитие концепции УЛЦ привело к созданию новой формы производственной кооперации в виде виртуальных предприятий (ВП). Концепция ВП получает все большее развитие, а УЛЦ с ВП имеет целый ряд особенностей. Причиной появления концепции ВП являются развитие и широкое распространение современных интернет-технологий, предоставляющих новые возможности для коммуникации и сотрудничества различных автономных, географически удаленных предприятий. Появление новых информационных технологий открывает новые возможности для организации эффективного бизнеса.

ВП представляет собой своего рода «предприятие над предприятиями». В рамках ВП может существовать множество логистических сетей, причем одно и то же предприятие может входить в состав различных ЛС и ВП. Механизм формирования ЛЦ в ВП отличен от классической концепции УЛЦ. ЛЦ в ВП формируются динамически из множества альтернативных вариантов под каждый проект. По модели ВП могут формироваться как ЛС закупок, так и производственно-логистические сети. Подобное расширение классов решаемых задач и рассматриваемых процессов в ряде современных исследований трактуется как переход от классического управления поставками к управлению целями создания стоимости.

При этом, выявленная закономерность капитализации в трех уровнях сохраняется для УЛЦ, поэтому и закономерности будут реагировать и на стратегический масштаб хозяйствования, и на другие условия бизнес-процессов.

В третьей главе – «Совершенствование механизма управления динамикой капитализации компаний» выявлено, что одним из важнейших условий эффективного ведения бизнеса в металлургической отрасли в условиях современных динамичных рынков является применение принципов интегрированного управления. При этом необходимо рассматривать интегрированное управление как в организационно-управленческом, так и в информационном аспектах. Это означает, что построение интегрированной системы управления начинается с организационных изменений и создания комплексных моделей планирования и УЛЦ. И лишь после синхронизации всех основных бизнес-процессов, разработки стратегии и концептуальных моделей управления ЛЦ можно приступать к работам по внедрению информационных систем, поддерживающих интегрированное УЛЦ. Необходимость интеграции управления лежит в самой природе ЛЦ как целостной социо-экономической системы. А именно: в теснейших взаимосвязях, взаимовлиянии и взаимообусловленности всех бизнес-процессов, реализуемых в сложных производственно-логистических системах.

В работе рассмотрена сущность нескольких концепций. В концепции VMI (Vendor-Managed Inventory) ответственность за пополнение запасов последующего звена ЛЦ переносится на предшествующее звено ЛЦ. В классической системе (Pull-принцип) поставщики получают заказы от клиентов (предприятий-изготовителей). В системе VMI клиенты и поставщики синхронизируют информационные потоки о потребностях и запасах. На основе текущей информации о потребностях и запасах клиента поставщик самостоятельно определяет сроки и количество поставок, то есть использует так называемый принцип выталкивания. Для достижения эффекта от использования концепции VMI необходимо как внедрение соответствующих ИТ, так и реинжиниринг бизнес-процессов и методов планирования. Отдельно должны рассматриваться вопросы надежности партнеров.

Концепция ECR (Efficient Consumer Response) ориентирована прежде всего на оптимизацию каналов дистрибуции и сокращения затрат, не связанных с процессом создания стоимости. Концепция ECR также подразумевает внедрение соответствующих ИТ, реинжиниринг бизнес-процессов и методов планирования (ссылки). Внедрение концепции ECR позволяет

добиться снижения запасов в дистрибуционных центрах (до 40%), улучшения использования транспортных мощностей (до 20%), сокращения сроков выполнения заказов клиентов и процессных затрат (до 50%).

Основная идея стратегии CPFR (Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment) состоит в улучшении способности удовлетворять растущие потребности покупателей, в развитии которых должно быть заинтересовано каждое звено логистической цепи. При этом CPFR не замещает такие стратегии, как ECR, VMI или Quick Response, а лишь использует опыт и знания, полученные благодаря им и расширяет возможности кооперации в будущем. Концепция CPFR появилась в 1995 г. благодаря проекту одного из торговых операторов мегамаркета Wal-Mart компании Warner-Lambert, целью которого было построение цепи взаимодействия продавца и производителя для составления прогноза продаж будущих периодов. Этот проект позволил осуществить снижение размера запасов за две недели, сокращение в два раза времени оборота добавочных заказов, увеличение продаж продукции.

С учетом сложности, комплексности производственно-логистических систем эффективность интегрированного управления напрямую связана с использованием соответствующих информационных технологий для автоматизированной обработки, учета и хранения информации, а также для поддержки процессов принятия решений. Совершенствование УЛЦ выступает действенным фактором повышения уровня капитализации компании.

Глобализация, которая проникает в жизнедеятельность всех компаний металлургической отрасли требует от топ-менеджеров российских компаний четко представлять, что такое стоимость компании, как она определяется и как можно использовать эту категорию для поиска оптимальных решений по управлению компанией, формированию эффективного УЛЦ. Однако процесс интеграции российской экономики в мировую рыночную систему протекает не только в сфере чисто материальной, но и оказывает влияние на систему нашего корпоративного мышления, вследствие чего все большее число российских компаний управляются с использованием стоимостных оценок предлагаемых стратегий развития.

Действительно, именно рост стоимости компании в долгосрочной перспективе является наилучшим критерием оптимальности принимаемых управленческих решений.

Управление стоимостью компании с целью ее увеличения в долгосрочной перспективе позволяет компании в максимальной степени удовлетворить интересы собственников компании, определить оптимальные стратегические направления своего развития и выработать систему управленческих мер, способствующих достижению поставленных целей.

Процесс управления рыночной стоимостью компании использует в качестве базы подход к оценке компании, основанный на стоимостных показателях получаемых доходов. В рамках данного подхода стоимость компании представляет собой сумму денежных потоков, которые будут созданы компанией, скорректированных с учетом факторов времени и соответствующих рисков, за вычетом всех требований к компании.

Построение операционной модели деятельности компании позволяет проанализировать факторы, оказывающие воздействие на величину стоимости компании (различные компоненты модели денежного потока), определить чувствительность количественной величины стоимости к изменению того или иного фактора и выработать оптимальный вариант реструктуризации компании. При этом используются три основные стратегии внутренней реструктуризации: операционная, инвестиционная и финансовая.

В рамках операционной стратегии рассматриваются управленческие решения, оказывающие влияние на эффективность текущей деятельности компании, в том числе:

- управление оборотными средствами с конечной целью оптимизации их структуры и сроков оборачиваемости;
- управление денежными средствами с целью поддержания устойчивой платежеспособности компании в долгосрочной перспективе;
- управление издержками предприятия с целью обеспечения максимального уровня отдачи от используемых ресурсов и т. д.

При анализе возможностей использования той или иной инвестиционной стратегии рассматривается как расширение деятельности (в первую очередь увеличение выпуска наиболее рентабельных видов продукции), так и ее сокращение с продажей избыточных активов.

Методология оценки стоимости компании практически использует применяемые традиционные методы (см. табл. 1).

Методология оценки стоимости компании

Метод	Описание	Преимущества	Недостатки
Дисконтирование денежных потоков («ДДП»)	Модель основана на прогнозах руководства компании Прогнозы на 2006–2011гг.	Учитывается специфика компании (рост, рентабельность и т.д.), политический риск России	Основан на прогнозах, которые могут быть недостаточно объективны. Ожидаемая доходность от инвестиций в акционерный капитал зависит от типа инвестора
Сравнимые компании	Основной коэффициент: Стоимость компании / Выручка. Для компаний, акции которых котируются на фондовых рынках	Учитывает ситуацию на рынке институционального акционерного капитала	Не учитывает особенности оцениваемой компании и ее рынка/страны Не учитывает ожидаемый рост
Предыдущие сделки	Основной коэффициент: Стоимость компании / Выручка за последний год, предшествующий сделке	Учитывает ситуацию на рынке сделок по приобретению контрольных пакетов акций	Не учитывает особенности компании и ее рынка, рентабельность и ожидаемый рост. Информация о сделках ограничена

Оценка текущей стоимости компании «как она есть» осуществлялась как в рамках доходного подхода, при котором рыночная стоимость компании определяется на основе прогноза будущих денежных потоков, генерируемых компанией, так и методом рыночных аналогов. В доходном подходе использовалась модель денежного потока для собственного капитала (именно этот вид денежного потока отражает в наибольшей степени интересы и цели собственников компании), причем создаваемые компанией денежные потоки рассчитывались на основании операционной модели деятельности компании, использующей следующие допущения: в качестве «базовых» рассматривались результаты деятельности компании за три последних года; длительность прогнозного периода была выбрана равной четырем годам.

В заключении подведены основные итоги проведенного диссертационного исследования, изложены принципиальные теоретические и методологические положения, а также общие выводы.

По теме диссертации автором опубликованы следующие работы:

1. *Барунов Г.Я.* Капитализация в Российской Федерации. – М.: Изд. «Проспект». 2005. – 2,75 п.л.
2. *Барунов Г.Я.* Капитализация бизнеса в России. – М.: Изд. «Проспект». 2005. – 2,0 п.л.
3. *Барунов Г.Я., Коков К.В., Чалов В.И.* К механизмам укрепления энергетической безопасности региона. «Драгоценные металлы, драгоценные камни». 2006. № 4 (148).
4. *Барунов Г.Я., Коков К.В., Скляр Е.В., Чалов В.И.* Об укреплении энергетической безопасности страны и региона. «Водородный всеобуч». 2006. № 2.
5. *Барунов Г.Я., Чалов В.И.* Капитализация как ресурс развития экономики России. «Вестник Московской академии рынка труда и информационных технологий». 2006. № 12.

Автореферат

Диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Барунова Георгия Яковлевича

Институциональные предпосылки роста капитализации отечественных металлургических компаний.

Научный руководитель
д.э.н., профессор Чалов Владимир Иванович

Изготовление оригинал-макета
Барунов Г.Я.

Подписано в печать 12.04. тираж 80 экз.

Усл п.л. 10

Российская академия государственной службы
при Президенте Российской Федерации
Отпечатано ОПМГ РАГС. Заказ № 160

119606 Москва, пр-т Вернадского, 84

22