

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА КРУПНЫХ КОРПОРАЦИЙ В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.Г. МАТВЕЕВА

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой прикладной информатики в
экономике экономического факультета
Ростовского государственного универси-
тета

В статье автор указывает на то, что критерием количественной оценки потенциала региональных корпораций является возможность его соизмерения с основными макроэкономическими показателями социально-экономического развития региона. Такая оценка основывается на соответствующей характеристике каждой его составляющей и определении лимитирующего элемента потенциала.

РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ экономики России обуславливает возникновение специфических форм экономических отношений и особенности их проявления в условиях пространственно организованных региональных экономических систем, неизменным атрибутом которых является исследование их ресурсного обеспечения как условия функционирования данной формы общественной организации производства с присущей ей парадигмой социально-экономического поведения. В качестве одного из важнейших элементов ресурсного обеспечения территорий выступает потенциал крупных региональных корпораций.

По мнению экспертов, региональные интегративные структуры занимают особое место в российской экономике, что определяется экономическим положением страны и особым значением субъектно-территориального фактора в развитии реального сектора экономики. С учетом узкой специализации и локализации местных рынков, создание региональных форм ассоциированного предпринимательства рассматривается как путь преодоления территориальной диспропорциональности в экономическом развитии и размещении производительных сил, сложившихся за время централизованного управления.

Рассмотрение региона в качестве целостной социально-экономической системы, функциональными и значимыми элементами которой являются интегративные формы организации бизнеса, позволило определить направления возможного влияния этих структур на его развитие и функционирование в целом. При этом очевидно взаимовлияние региона и корпоративных структур: естественной представляется та взаимная выгода, которая появится, если корпорация как элемент системы «регион» будет осуществлять свою деятельность, ориен-

тируясь на цели данной системы, т.е. учитывать свою включенность в социально-экономические проблемы региона.

Обоюдная выгодность ориентации создания и последующей деятельности корпоративной структуры на цели региона объясняется следующим. Региону выгодно, чтобы создаваемые на его территории интегративные структуры полнее использовали ресурсы региона, не противоречили, а, напротив, поддерживали общую ориентацию региона в соответствии с межрегиональным разделением труда. С другой стороны, при проведении такой политики корпоративная структура может рассчитывать на получение от властных региональных структур определенных льгот, поддержки, в том числе финансовой, социальной, налоговой, информационной и т.д.

Такое развитие интегрированных форм бизнеса как элементов системы «регион» в сопряжении с его целями соответствует принципам системного и нормативного подхода. Нормативный, или целевой, подход – это прогнозирование развития объекта от определяющих целей суперсистемы – региона и его экономического потенциала.

В качестве исходных принципов политики целевого развития интегративных форм организации бизнеса в регионе могут быть выдвинуты следующие:

1. Обеспечение эффективной деятельности региональных интегрированных форм организации бизнеса за пределами региона с учетом приоритетных для последнего направлений их деятельности.
2. По возможности и по необходимости целенаправленная концентрация деятельности корпоративных структур на тех направлениях, по которым регион занимает или может занять ведущее (значимое) место в стране (и, может быть, в мире).
3. Ориентация деятельности различных форм ассоциированного

предпринимательства на цели более полного и рационального использования ресурсов региона (трудовых, природных, научно-технических и т.д.).

4. Последовательное повышение результативности деятельности региональных корпораций за счет совершенствования механизма их создания, функционирования и взаимодействия в едином комплексе – регионе.

При определении целесообразных направлений деятельности интегрированных структур в регионе нужно исходить из необходимости комплексного развития региона как системы. Поэтому основное требование к развитию корпоративного потенциала (КП) в регионе в рамках нормативного подхода можно выразить следующим образом: объем развития потенциала каждой отдельной корпоративной структуры должен определяться не только исходя из потенциальных возможностей ее участников, но также на основе оценки требуемых изменений в уровне, мощности и проблемной ориентации совокупного регионального КП, рассчитываемого в соответствии с важнейшими целями и перспективами социально-экономического развития региона. Иными словами, необходимо рассчитывать на перспективу примерную долю валового регионального продукта, которая может быть получена при эффективном использовании корпоративного потенциала как одного из факторов роста регионального производства.

В соответствии с этими требованиями основные положения прогноза развития потенциала региональных интегрированных структур могут формироваться следующим образом:

- Расчеты перспективных размеров КП должны основываться на прогнозах потребных и достижимых величин социально-экономических показателей региона.

- Прогноз регионального КП должен системно охватывать все его составляющие (элементы) с соответствующим сбалансированным отражением их пропорций в его совокупном объеме.
- Прогнозирование объемов КП должно учитывать приоритетность развития некоторых видов деятельности в регионе.

Таким образом, нормативный подход к определению возможных путей развития КП в регионе базируется на необходимости рассмотрения интегративных форм организации бизнеса как составляющих элементов суперсистемы «регион». Отмеченная необходимость учета взаимного влияния как интегративной структуры на суперсистему, так и обратного влияния суперсистемы на интегративную структуру реализуется через взаимосвязь их целей, причин создания интегративных структур, взаимовлияние размеров потенциала региона и расположенных на его территории корпоративных образований, экономических показателей региона и характеристик деятельности интегрированных структур и т.д.

Возможность участия КП в решении главных социально-экономических проблем региона представляет собой способность его ресурсов — кадровых, материально-технических, финансовых, организационных, информационно-научных — решать современные и будущие проблемы корпоративного процесса, как соответствующие целям данного региона, так и в масштабе страны в целом.

Исходя из сущности и роли КП в экономике региона, критерием количественной оценки потенциала интегративных форм организации бизнеса должна быть возможность его соизмерения с основными макроэкономическими показателями социально-экономического развития региона. С этой точки зрения удачным представляется стоимостное измерение потенциала интегрированных структур.

Такая оценка потенциала основывается на соответствующей оценке каждой его составляющей и выявлении в ходе расчетов лимитирующего элемента. Лимитирующая составляющая потенциала ограничивает потенциальные возможности корпоративной структуры вследствие недостаточного своего развития по тем или иным причинам по сравнению с остальными элементами и потому определяет главное направление в развитии (увеличении) его функциональных возможностей.

Такая оценка позволяет:

- рассчитывать пропорции между составляющими КП с целью выявления лимитирующей (резервов недоиспользования потенциала);
- определять степень и эффективность использования КП;
- обеспечивать сбалансированность составляющих КП;
- выявлять направления будущего развития КП для обеспечения необходимых изменений в экономике региона с учетом сложившихся приоритетов и необходимости постепенного сглаживания ее диспропорциональности.

Создание механизма оценки КП в регионе, базирующегося на принципах нормативного подхода и стоимостной оценке его элементов, позволит адекватно оценить целесообразность создания новых и поддержку функционирования уже существующих корпораций и тем самым снизить риск возможных негативных последствий деятельности таких групп на территории конкретного региона.

Таким образом, в ходе расчетов регионального КП должна быть обоснована та доля участия корпоративных структур в валовом региональном продукте, которая, с одной стороны, обеспечивала бы их определенный вклад в устойчивое экономическое развитие региона (гарантированный уровень налоговых поступлений, занятости, активизации инвестиционных процессов, обеспе-

чение модернизации и расширения производства, повышение конкурентоспособности продукции предприятий региона и другие социально-экономические последствия), с другой — не создавала угрозу монополизации соответствующего сектора экономики. Это в значительной степени может определять и темпы региональной государственной поддержки создаваемых структур, которые бы регулировали развитие и масштабы корпоративного бизнеса в конкретном регионе в данном диапазоне.

Стоимостная оценка взаимовлияния КП, как фактора роста ВРП, и экономического потенциала региона на формальном уровне может быть представлена с использованием аппарата производственных функций. При этом необходимо иметь в виду, что потенциал интегративной структуры является количественной характеристикой, учитывающей как влияние макроэкономических показателей, так и насыщенность этой структуры факторами производства (сырьем, рабочей силой, основными фондами, сложившейся инфраструктурой и т.п.).

С учетом этого изменение объемов ВРП (в стоимостном выражении) может быть аппроксимировано при помощи следующей зависимости:

$$Y(t) = e^{\lambda t} K^{\alpha} L^{\beta} C^{\gamma}, \quad (1)$$

где $Y(t)$ — объем производства в регионе в году t ; K — оценка производственных фондов региона; L — численность занятых в производстве региона; C — стоимостная оценка корпоративного потенциала региона; $e^{\lambda t}$ — темп изменения НТП; α , β , γ — коэффициенты регрессии.

С использованием моделей такого вида может быть определена динамика влияния КП, сосредоточенного в регионе, на изменение объемов ВРП (в сторону увеличения либо уменьшения, в зависимости от величины соответствующего коэффициента регрессии).

Поскольку составляющие корпоративного потенциала являются частями

соответствующих характеристик экономического потенциала региона, можно говорить, что их изменение будет иметь следствием то или иное изменение основных характеристик производственного регионального потенциала (K и L). Для оценки влияния размеров совокупного КП на производственный потенциал региона, т.е. для измерения КП как фактора изменения производственного потенциала региона, могут использоваться зависимости вида:

$$Y(t) = e^{\lambda t} K^{\alpha(C)} L^{\beta(C)}, \quad (2)$$

где $\alpha(C), \beta(C)$ — параметры регрессии, являющиеся функциями от C , т.е. от размера КП в стоимостной форме.

Приведенная в выражении (2) зависимость позволяет учесть степень влияния объемов КП на изменение качественных и количественных характеристик главных производственных ресурсов системы — основных фондов и численности занятых в региональном производстве.

Взаимовлияние потенциалов в регионе может быть описано с помощью следующей модификации производственной функции:

$$C(t) = a_0 K^{\alpha} L^{\beta}. \quad (3)$$

Такая спецификация модели позволяет рассчитывать примерные прогнозируемые размеры совокупного потенциала интегративных структур в регионе в зависимости от предполагаемых изменений в объемах и структуре его производственного потенциала. Для определения же более четких границ рациональных объемов корпоративного производства в регионе необходимо данные расчеты дополнить учетом возможного участия корпоративных структур в изменении показателей ВРП.

Исходя из этого, для количественной оценки производственных возможностей и преимуществ корпоративной организации производства с точки зрения ее участия в конечных результатах деятельности представляется интересным использование зависимости вида:

$$Y_F(t) = e^{\lambda t} [a_L L_F^{-w} + a_K K_F^{-w} + a_C C_F^{-w}]^{\frac{\sigma}{w}}, \quad (4)$$

где $Y_F(t)$ — объем производства региональных корпораций в году t ; L_F — численность занятых в производственных корпоративных структурах; K_F — оценка производственных фондов корпоративных структур; C_F — стоимостная оценка технологического потенциала корпораций; $e^{\lambda t}$ — темп изменения НТП; a_K, a_L, a_C — параметры фондоемкости, трудоемкости, наукоемкости производства; w — параметр эластичности замещения; σ — степень однородности функции.

Тогда рациональный для региона объем производства функционирующих на его территории корпоративных структур может рассчитываться через определение обоснованной доли производимой ими продукции в ВРП следующим образом:

$$I_F = \frac{Y_F(t)}{Y(t)} \cdot 100, \quad (5)$$

$$N \leq I_F \leq K, \quad (6)$$

где I_F — рациональная доля объема производства интегрированных структур в общем объеме производства региона; N — минимально необходимая для региона доля корпоративной продукции в общем объеме производства, подтверждающая эффективность создания подобного рода структур; K — максимальная доля объема производимой корпоративными структурами продукции в общем объеме производства региона, удовлетворяющая антимонопольным требованиям.

Результатом расчетов по предложенной схеме станет определение такого объема производства для корпораций, расположенных на данной территории, который обеспечит, с одной стороны, достижение в перспективе стабильного экономического роста в регионе, а с другой — сохранение необходимой рыночной конкуренции.

Принятие решения о создании в регионе новых форм ассоциированного

предпринимательства, помимо расчетов ожидаемого участия КП в прогнозируемых объемах ВРП, напрямую связано с решением вопроса оценки соответствия потенциала предполагаемых участников группы ее целям, а также возможности участия группы в реализации некоторых региональных целей. Такую оценку необходимо проводить на этапе обоснования целесообразности создания корпорации, дополнив ее затем оценкой ожидаемой эффективности от такого объединения.

Можно предложить несколько возможных путей решения этой задачи. Первый — оптимизационная модель, позволяющая выбрать наилучший вариант достижения целей интегративной структуры потенциалом данной группы. Для такой модели выбор адекватной формы объединения был бы промежуточным этапом, но ответ, полученный с помощью этой модели, был бы наиболее точным.

Однако подобная модель потребовала бы, во-первых, четкого количественного определения целей создания и деятельности корпорации, что не всегда возможно и целесообразно. Во-вторых, математические оптимизационные модели зачастую не учитывают множества качественных факторов, которые оказывают большое, если не решающее влияние на способность потенциала достигнуть цели, решить поставленные перед ним задачи.

Аналогичные рассуждения можно привести и в отношении второго вероятного варианта решения поставленной задачи — имитационной модели, которая описывала бы процесс достижения целей потенциалом корпоративного образования. Создание такой модели и проведение над ней экспериментов позволило бы выбрать в определенном смысле лучший способ достижения корпорацией ее целей, учитывая существующие и альтернативные способы объединения участников данной группы. Однако при создании модели такого

сложного объекта, каким является интегрированная структура, трудно решить задачу отбора факторов, влияющих на функционирование потенциала группы.

В связи с этим для решения поставленной задачи предлагается механизм оценки возможности достижения целей корпоративным потенциалом, который не учитывает способы их достижения, т.е. рассматривается некоторая вариация метода «черного ящика», где опускаются варианты осуществления целей, а оценивается только, способен ли потенциал данной корпорации достигнуть ее конкретных целей. Графически этот процесс можно изобразить следующим образом (рис. 1).

Для реализации этого алгоритма предлагается использовать аппарат так называемых проблемно-ориентированных оценок (ПОО) корпоративного потенциала, базирующийся на широком применении методов экспертных процедур, что позволяет, кроме количественных, учитывать и качественные факторы, влияющие на размеры КП.

Проблемно-ориентированные оценки потенциала позволяют получить ответ на вопрос: «Соответствует ли данная форма объединения данным целям?» Однако в случае отрицательного ответа с помощью этого метода трудно определить, какая же форма будет соответствовать данным целям, или получить варианты достижения желаемого соответствия. Несмотря на это и учитывая упомянутую выше сложность и мультивариантность достижения корпоративной структурой

ее целей, отрицательный ответ на данный вопрос также может рассматриваться как значительный результат расчетов. Тем более что использование ПОО позволяет получать ответы не просто «да/нет», а в виде баллов по некоторой шкале, т.е. оценивать не только наличие или отсутствие соответствия формы корпорации ее целям, но и степень этого соответствия.

Понятие «соответствие целей – потенциал» является главным элементом во всей логической схеме построения проблемно-ориентированных оценок КП.

Таким образом, при применении данной методики необходимо четко определять цель (назначение), объект, предмет ПОО, используемые показатели (характеристики) потенциала и методы их измерения; описание цели; формализованную модель обработки результатов оценки (обобщенной оценки).

С учетом всего сказанного, в обобщенном виде алгоритм оценки соответствия формы объединения его целям (для уже существующего объединения) может быть представлен следующим образом.

Этап 1. Формулировка целей объединения. Главная задача этого этапа – определение вектора четко, грамотно, непротиворечиво сформулированных целей $\{G_i\}, i = \overline{1, n}$, где n – общее количество целей. При этом необходимо иметь в виду, что список целей должен быть не слишком большим, поскольку это сделает расчеты очень трудоемки-

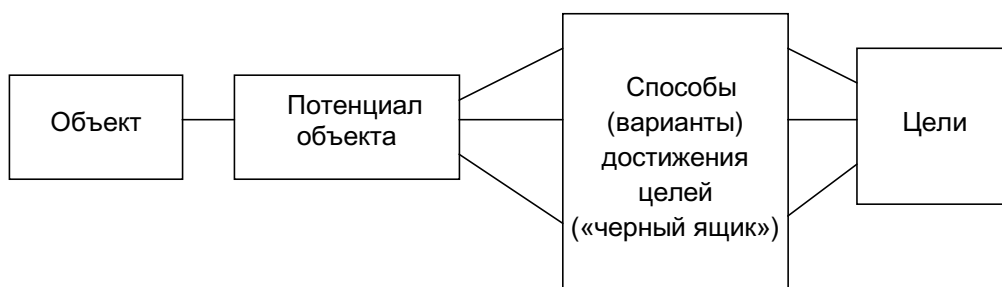


Рис. 1. Схема достижения цели объектом

ми, но в то же время достаточно исчерпывающим, дающим полное представление о конечных результатах деятельности исследуемого объекта.

Этап 2. Оценка потенциала каждого участника объединения в отдельности. Результатом этого этапа является вектор оценок потенциала участников корпорации. Объединение таких векторов по всем предприятиям – участникам группы образует следующую матрицу оценок:

$$\{P_{kj}\}, j = \overline{1, n}, k = \overline{1, m}, \quad (7)$$

где P_{kj} – оценка k -го участника по j -й характеристике потенциала.

Этап 3. Оценка адекватности (соответствия, релевантности) потенциала каждого участника целям объединения. На этом этапе выполняется процедура измерения релевантности, т.е. сопоставление $P_{kj} \leftrightarrow G_j$. Обобщенный результат такого измерения – R_{ikj} – можно назвать показателем релевантности (соответствия). R_{ikj} может принимать значения от 0 (полное отсутствие соответствия) до 1 (полное соответствие).

Этап 4. Агрегирование оценок релевантности и на их основе получение обобщенных оценок. То есть вместо набора матриц на этом этапе по некоторому правилу получается одна агрегированная матрица – $\{R_{ij}\}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, r}$.

Этап 5. Оценка совокупного КП (с учетом синергетического эффекта от объединения потенциалов участников и формы объединения). Синергизм для каждого из участников можно представить в таком виде:

$$SI_{kq} = (\Delta(PM)_q + \Delta(PD)_q + (EP)_q + (EN)_q + (EO)_q + \Delta(PR)_q) - (\Delta I_q + \Delta(IT)_q + \Delta(IN)_q) \quad (7)$$

где k – k -й участник группы; q – период времени (год, месяц и т.п.); SI_{kq} – синергетический эффект в q -м периоде времени; $\Delta(PM)_q$ – дополнительная прибыль от расширения масштаба; $\Delta(PD)_q$ –

дополнительная прибыль от снижения риска за счет диверсификации деятельности; $(EP)_q$ – экономия текущих производственных издержек; $(EN)_q$ – экономия за счет использования новых научно-технических разработок и технологий; $(EO)_q$ – экономия издержек обращения; $\Delta(PR)_q$ – дополнительная прибыль за счет более эффективного распределения ресурсов; ΔI_q – дополнительные инвестиции на реконструкцию и расширение; $\Delta(IT)_q$ – прирост (экономия) налоговых платежей; $\Delta(IN)_q$ – инвестиции на расширение НИОКР.

Просуммировав S_{kq} по всем предприятиям, получим синергизм всей группы в q -м расчетном периоде, который выражается следующим образом:

$$SI_q = \sum_{k=1}^m SI_{kq}. \quad (8)$$

Тогда оценка совокупного КП выразится вектором:

$$[c_1 \cdot P_1 \quad c_2 \cdot P_2 \quad \dots \quad c_j \cdot P_j \quad \dots \quad c_r \cdot P_r \quad SI]. \quad (9)$$

Этап 6. Оценка адекватности целям объединения совокупного КП, агрегирование оценок. В результате расчетов данного этапа получается вектор-столбец $\{RS_i\}, i = \overline{1, n}$, где каждая компонента представляет собой проблемно-ориентированную оценку соответствия потенциала группы в целом ее i -й цели. Все оценки RS_i изменяются в диапазоне от 0 до 1.

Этап 7. Сравнение обобщенных проблемно-ориентированных оценок по всем участникам и оценок релевантности совокупного КП. На этом же этапе расчетов по методике может быть определена лимитирующая составляющая потенциала – та, которая меньше всего развита, меньше всего соответствует целям группы. Для ее определения нужно вернуться на предыдущие этапы методики и провести сравнение матриц оценок, еще не агрегированных по оценкам потенциала, т.е. матриц $\{R_{ij}\}$ и $\{RS_{il}\}, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, r}, l = \overline{1, r+1}$

При этом возможно получение следующих вариантов:

1. Оценки отдельных участников и группы в целом соответствуют целям корпорации \Rightarrow объединение данных участников в данную интегративную форму соответствует поставленным целям.

2. И оценки отдельных участников, и оценки группы в целом не соответствуют целям корпорации \Rightarrow объединение данных участников нецелесообразно ни в какой форме, так как они не смогут реализовать стоящие перед ними цели.

3. Обобщенные оценки релевантности по всем участникам не соответствуют целям корпорации, оценки совокупного КП – соответствуют \Rightarrow объединение может существовать в такой форме, хотя, скорее всего, не будет функционировать максимально эффективно. Следует усилить соответствие участников за счет каких-либо изменений в их потенциале, не нарушая при этом, однако, соответствия совокупного потенциала.

4. Обобщенные оценки адекватности по всем участникам соответствуют целям, оценки совокупного КП – не соответствуют \Rightarrow объединение данных участников в корпоративную структуру целесообразно, однако следует изменить форму организации бизнеса на ту, которая будет отвечать целям, стоящим перед объединением.

Этап 8. Оценка релевантности КП целям региона. Пусть вектор $\{GR_i\}$,

$i = \overline{1, n}$, – это цели региона. В качестве оценок потенциала корпорации можно использовать полученный ранее вектор $\{PS_i\}$, $i = \overline{1, r+1}$ – оценки совокупного потенциала группы (с учетом синергетического эффекта).

Тогда на данном этапе расчетов по методике встает задача оценки следующего соответствия:

$$\{PS_i\} \Leftrightarrow \{GR_i\}, i = \overline{1, r+1}, i = \overline{1, n}. \quad (10)$$

Решением этой задачи будет матрица ПОО $\{RR_{ij}\}$. На основе полученных оценок можно делать выводы о способности конкретной интегративной структуры решать задачи, стоящие перед регионом в целом, а также о степени вероятной эффективности этого решения.

В случае если оценивается не одна, а несколько корпоративных структур, то возникают широкие возможности, заложенные в данной методике, для сравнительного анализа их соответствия целям региона и последующего выбора наиболее предпочтительных групп с позиций его комплексного социально-экономического развития.

Таким образом, в рамках нормативного подхода с использованием аппарата проблемно-ориентированных оценок могут достаточно эффективно решаться задачи соответствия потенциала региональных форм ассоциированного предпринимательства целям региона как экономической суперсистемы.