УДК: 338.2:334.758.4 DOI: 10.12737/24265

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ

Брянцев И.И.[1]

Автором анализируется специфика управления интеграционным образованием холдингового типа и предлагается методологическое обоснование экономико-математического моделирования механизмов повышения устойчивости и конкурентоспособности интеграционных образований. В статье обосновывается моделирование происходящих в холдинге процессов, направленное на поиск такого состояния системы управления холдингом, которое позволяет обеспечивать динамическое равновесие внутренних процессов и внешнего воздействия. Основной целью такой системы является обеспечение конкурентоспособности через формирование организационных механизмов управления объектной, проектной, процессной и средовой системами, раскрывающих сущность холдинга как экономической системы.

Ключевые слова: холдинг, экономическая система, системный анализ, экономико-математическое моделирование.

DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF MANAGEMENT SYSTEM BY INTEGRATION STRUCTURES

BRYANTSEV I. I. – Postgraduate student, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Stolypin Volga Region Institute of Administration (Russian Federation, Saratov), e-mail: ivbryancev@gmail.com

The author analyzes the specifics of management by integration institution of the holding type and proposes a methodological substantiation of economic-mathematical modeling of mechanisms to improve the sustainability and competitiveness of integration structures. The article explains the modeling of processes happening in the holding, aimed at search of such system state management of holding a company, which ensures the dynamic balance of internal processes and external influences. The main purpose of this system is to ensure competitiveness through the development of the institutional arrangements of the control object, project, process and environmental systems, revealing the essence of the holding as an economic system.

***Keywordss*:** holding, economic system, system analysis, economic-mathematical modeling.

Совершенствование системы управления интеграционными образованиями во многом обусловлено необходимостью повышения их устойчивости и конкурентоспособности. Решение данной задачи может быть предложено через формирование механизма управления холдингом, базирующегося на стимулировании интеграционных процессов на основе реализации стратегии развития холдинга как экономической системы.

Аналитический инструментарий экономико-математического моделирования этих механизмов является результатом развития основных методологических подходов и

Брянцев Иван Иванович – аспирант кафедры экономики и таможенного дела, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина, адрес: 410003, Россия, г. Саратов, адрес: ул. Радищева, 41, e-mail: ivbryancev@gmail.com

обоснований, сформулированных в трудах Я. Корнаи[1] и широко представленных в исследованиях Г. Клейнера[2]. Интеграционное образование холдингового типа рассматривается как экономическая система, представляющая собой совокупность её объектной, проектной, процессной и средовой систем, что наглядно представлено на рис. 1.

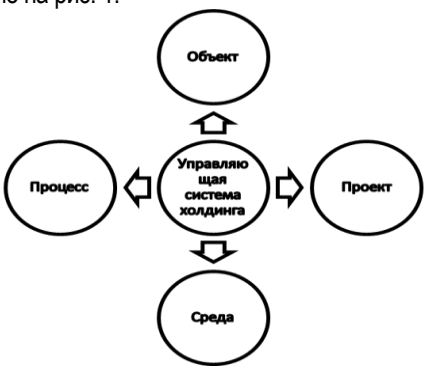


Рисунок 1 – Механизм управления холдингом как экономической системой
Figure 1 - The control mechanism holding as an economic system

Специфика управляющей системы холдинга в этой модели может быть описана в системе координат, детерминированной основными экономическими процессами и их соответствующими функционалами: производством, потреблением, распределением и обменом[3]. Имеем четыре основные функции и четыре системы холдинга. В системе координат: производство, потребление, распределение, обмен. Холдинг как экономическую систему во взаимодействии с внешней средой представим в следующем виде, показанном на рис. 2.

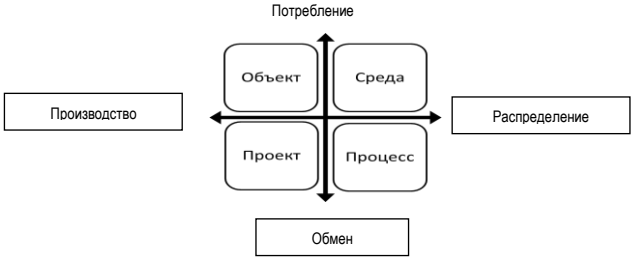


Рисунок 2 – Холдинг как система в координатах экономических процессов
Figure 2 – Holding as a system in coordinates of economic processes

Математическое моделирование процесса взаимодействия объектной, проектной, процессной и средовой систем холдинга с внешней средой будет осуществляться в направлении решения задачи оптимизации фронта соприкосновения этих систем с внешней средой. Очевидно, что чем больше фронт соприкосновения, тем больше неопределенность от последствий этого соприкосновения, которые могут быть как позитивными, так и негативными.

[1] Корнай Я. Путь к свободной экономике: страстное слово в защиту экономических преобразований / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1990. – 149 с.
[2] Клейнер Г.Б. Экономика. Моделирование. Математика : избр. тр. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 856 с.
[3] Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. – 2013. – №6. – С.4–28.

Таким образом, оптимальным будет минимизация размера фронта соприкосновения по отношению к размеру этой системы.

В графическом двухмерном представлении максимальная площадь при минимальной длине соответствует окружности. То есть в двухмерном описании при равно сбалансированных размерах объектной, проектной, процессной и средовой систем холдинга ресурс каждой из них, соотнесенны с фронтом соприкосновения, будет описываться следующим образом.

Если при каком-то имеющемся ресурсе R взять два показателя экономической деятельности холдинга, такие как издержки I и прибыль P, то все это можно показать в виде графической модели, в которой радиус окружности будет эквивалентен ресурсу, прибыль – площади окружности, а издержки как величина, требующая минимизации, – длине окружности. Тогда оптимальное отношение издержек к прибыли при имеющемся ресурсе и равно сбалансированном размере объектной, проектной, процессной и средовой систем будет:

$$I/P=2/R. \quad (1)$$

Как видно из формулы (1), отношение прибыли к издержкам есть характеристика нормы прибыли производства и ключевая характеристика эффективности хозяйственной деятельности холдинга.

Значимость разработки данной модели обусловлена необходимостью для холдинга решения ряда его специфических проблем. К ним можно отнести наличие нерентабельных производств, появляющихся из-за отсутствия конкуренции внутри холдинга, снижение оперативности принятия решения за счет роста бюрократической составляющей, обусловленной усложнением внутрихолдинговой управленческой иерархии, неоднородность налоговой внутрихолдинговой среды, неоднородность интересов между участниками внутрихолдинговой интеграции, потери, связанные с организационными и эксплуатационными затратами, которые обусловлены спецификой используемых структур управления, неудовлетворительной её адаптацией к внешней среде, расходами на различные судебно-правовые разбирательства при исполнении контрактных обязательств, а также затраты на подготовку различных проектов соглашений и организацию соответствующего переговорного процесса и т.д.[1].

Минимизировать эти издержки можно, рассматривая холдинг как поликомпонентную и сложно организованную разноуровневую экономическую систему. Эта система состоит: из объектной системы, включающей в себя имущественный комплекс; процессной системы, к которой можно отнести организационно-технологический комплекс холдинга; средовой системы, состоящей из совокупности взаимоотношений и взаимосвязей в трудовом коллективе и администрации, характеризуемых уровнем развития и квалификации менеджмента и отдельных работников; проектной системы, состоящей из совокупности реализуемых холдингом проектов.

Отметим, что холдинг как объектная система обладает формальной обособленностью от внешней среды. Эта обособленность имеет не абсолютный характер и может быть пронизана различными видами воздействия материального, информационного, культурного и т.п. характера, которые будут оказывать влияние на холдинг и должны находить отражение в характере функционирования его управленческой системы.

[1] Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношения» контракция / Под ред. В.С. Катькало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катькало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цитович. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

Каждый управленческий уровень холдинга: уровень общего собрания акционеров; уровень Совета Директоров; уровень управляющей компании холдинга; уровень руководителей бизнес-единиц холдинга – можно соотнести с одной из систем: процессной, проектной, средовой и объектной, которые будут интегрированы в едином управленческом контуре, представленном на рис. 3.



Рисунок 3 – Контур управления системами холдинга
Figure 3 – Outline of management of holding systems

Организационная структура контура управления процессами формируется исходя из необходимости управления функциями распределения и обмена в рамках производственно-воспроизводственного цикла. Под уровнем контура управления проектами будет пониматься организационная структура холдинга, которая формируется исходя из необходимости управления функциями обмена и производством в рамках производственно-воспроизводственного процесса. Уровень управления средой будет формироваться организационной структурой, обеспечивающей процесс управления потреблением и распределением в рамках производственно-воспроизводственного цикла. Уровень управления объектами формируется организационной структурой, которая обеспечивает процесс управления производством и потреблением в рамках производственно-воспроизводственного цикла.

Внутренняя среда как часть средовой системы холдинга рассматривается как полиструктурное и многосредовое образование. Каждая из внутренних структур и сред взаимодействует с соответствующей внешней структурой или средой, так что холдинг как социально-экономическая система и внешняя среда находятся в постоянном прямом взаимодействии.

Основная направленность данного моделирования происходящих в холдинге процессов ориентирована на поиск и удержание такого состояния холдинга, в котором бы существовало динамическое равновесие внутренних процессов и внешнего воздействия с целью обеспечения его конкурентоспособности. Особую сложность при описании параметров внешнего воздействия представляет то, что эти воздействия имеют высокий уровень неопределенности. Так, например, вступление России в ВТО становится одним из доминирующих факторов, который напрямую влияет на конкурентоспособность предприятий, интегрируютщихся в мировую экономику.

Реализацию обозначенных подходов можно выявить в управленческой практике динамично развивающихся интеграционных образований холдингового типа,

функционирующих в масложировой отрасли. Рассмотрим конкурентоспособные особенности холдинга «Солнечные продукты» по отношению к другим предприятиям отрасли через набор следующих характеристик: способность холдинга занимать определенную долю рынка продукции, способность увеличивать/уменьшать данную долю, а также способность холдинга адаптироваться к изменениям внешней среды через решение стоящих перед ним проблем с целью сохранения динамики развития своих интеграционных возможностей.

Обозначим наиболее значимые аспекты и тенденции, которые влияют на характер интеграционных процессов и динамику развития предприятий, работающих в пищевой промышленности и занятых как производством сельскохозяйственной продукции, так и её переработкой.

Во-первых, отмечается устойчивый тренд в том, что на фоне достаточно низких темпов увеличения объемов производимой пищевой продукции отмечается еще меньшая динамика в производстве сельскохозяйственной продукции. При этом доминантой, определяющей сложившуюся структуру импорта, является конечный продукт, в котором содержится высокая добавленная стоимость, тогда как среди товаров, идущих на экспорт, отмечается преобладание сырьевого компонента сельского хозяйства. Эти обстоятельства обусловливают то, что в условиях обозначенных государственных приоритетов по выпуску импортозамещающей продукции и при производстве на экспорт продукции переработки формируется потенциал, который будет позитивно влиять на динамику функционирования предприятий, занимающихся переработкой сельскохозяйственной продукции.

Во-вторых, бизнес-среду, формирующуюся предприятиями, производящими пищевую продукцию, характеризует динамичный поиск взаимовыгодных партнерских связей, которые можно рассматривать как важную составляющую развития интеграционных процессов.

По итогам 2015 года основная масса продукции (69%) была произведена индивидуальными производителями сельскохозяйственной продукции, а в силу слабой эффективности снабженческо-сбытовой кооперации эта продукция не может напрямую поступать на предприятия, занимающиеся промышленной переработкой сырья. В результате в России складывается дефицит масличного сырья, который, по оценкам экспертов составляет несколько миллионов тонн[1].

В этих условиях холдинг «Солнечные продукты» столкнулся с решением проблемы дисбаланса между мощностями переработки и возможностями сельхозпроизводителей. В качестве управленческого решения этой проблемы менеджментом холдинга было реализовано два направления: переход переработчика к стратегии вертикальной интеграции и стимулирование эффективности аграрного производства (содействие в повышении урожайности и доходности с гектара).

В рамках первого направления холдингом развивается сотрудничество с производителями сырья – партнерами холдинга стали более 1000 хозяйств; холдингом реализуется программа авансирования аграриев, предоставляется посевной материал, средства защиты растений, привлекаются банковские структуры для финансирования сельскохозяйственных работ.

В рамках второго направления реализуется проект развития мелиорации и растениеводства по технологии орошения в Поволжье, ключевым продуктом которого является соя.

Результат реализации обозначенных управленческих решений можно охарактеризовать через следующие показатели интеграционного развития холдинга «Солнечные продукты» с 2015 по 2016 гг.: в Саратовской области объем посевных площадей холдинга вырос на 20,4 % и

[1] Производители и переработчики: в чем секрет эффективного партнерства?! // URL: http://solpro.ru/pressroom/news/13102016/ (дата обращения: 15.10.2016).

составил 86,7 тыс. га. Всего в Саратовской области в 2016 году было засеяно 1,3 млн. га. При этом сельскохозяйственные пахотные площади холдинга составляет 6,7% пахотного ресурса Саратовской области. Проект по развитию мелиорации (6100 га) только на поливе сои (4500 га) дал прирост её урожайности на 30 %.

Экспортные поставки продуктов питания, промышленных жиров и маргаринов холдинга «Солнечные продукты» за девять месяцев 2016 года выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 17%.

В качестве характеристик процессной системы можно обозначить рост объемов в продовольственных категориях: фасованные и промышленные маргарины (30% и 20% соответственно) и бутилированное подсолнечное масло (22%). Почти на четверть увеличились поставки хозяйственного мыла. В условиях стабильного спроса на продукцию как фактора внешней среды, соответствующую мировым стандартам, ценовое преимущество позволяет нарастить экспорт продуктов переработки растительных масел. За три квартала 2016 г. экспорт в объеме реализации холдинга «Солнечные продукты» превысил показатель 2015 года и приблизился к 3 млрд. рублей. В результате по состоянию на сентябрь 2016 года холдинг «Солнечные продукты» поставляет свою продукцию более чем в 30 стран на 4 континентах. Основными импортерами продовольственной продукции холдинга стали: государства Центральной и Средней Азии, Евросоюз, США и Китай[1].

Холдинг «Солнечные продукты» по итогам 2015 года получил 23-е рейтинговое место АЦ «Эксперт» в качестве российского экспортера готовой продукции России с экспортной выручкой в объеме 12,3 млрд. руб. (202,6 млн. долл.)[2].

Таким образом, апробация предлагаемой методологии анализа интеграционного образования как экономической системы применительно к холдингу «Солнечные продукты» показала, что реализуемая холдингом организационная модель управления фактически выделяет в качестве отдельных управленческих систем управленческие воздействия на объектный, проектный, процессный и средовой его компоненты через реализуемую им стратегию развития, которая отвечает основным тенденциям, складывающимся в масложировой отрасли. Формируемый управленческой системой холдинга механизм взаимообусловленности процессов развития объектной и средовой систем холдинга с объектной и средовой системами всей масложировой отрасли как экономической системы позволяет успешно и динамично поддерживать инициируемые холдингом интеграционные процессы.

Библиография/References:

1. 200 крупнейших компаний-экспортеров России по итогам 2015 года // URL: expert.ru/rating/200-krupnejshih-kompanij-eksporterov-rossii-po-itogam-2015-goda/ (дата обращения: 15.11.2016)

2. Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. – 2013. – №6. – С.4–28.

3. Клейнер Г.Б. Экономика. Моделирование. Математика: избр. тр. – М.: ЦЭМИ РАН, 2016. – 856 с.

4. Корнай Я. Путь к свободной экономике: страстное слово в защиту экономических преобразований / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1990. – 149 с.

5. Корнай Я. Размышления о капитализме. – URL: http://thelib.ru/books/yanosh_kornai/razmyshleniya_o_kapitalizme.html. (дата обращения: 15.09.2016)

[1] Саратовский холдинг предложил решение проблемы дефицита масличных // URL: http://www.business-vector.info/?p=42394 (дата обращения: 15.10.2016)

[2] 200 крупнейших компаний-экспортеров России по итогам 2015 года // URL: expert.ru/rating/200-krupnejshih-kompanij-eksporterov-rossii-po-itogam-2015-goda/ (дата обращения: 15.11.2016)

6. Производители и переработчики: в чем секрет эффективного партнерства?! – URL: http://solpro.ru/pressroom/news/13102016/ (дата обращения: 15.10.2016)
7. Саратовский холдинг предложил решение проблемы дефицита масличных. – URL: http://www.business-vector.info/?p=42394 (дата обращения: 15.10.2016)
8. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношения» контракция / Под ред. В.С. Катькало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катькало, Д.С. Славнова, Ю.В. Федотова, Н.Н. Цитович. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

1. 200 krupneishikh kompanii-eksporterov Rossii po itogam 2015 goda [200 largest exporting companies Russia in 2015] // URL: expert.ru/rating/200-krupnejshih-kompanij-eksporterov-rossii-po-itogam-2015-goda/ (data obrashcheniia: 15.11.2016) (In Russ.)
2. Kleiner, G.B. (2013) Sistemnaia ekonomika kak platforma razvitiia sovremennoi ekonomicheskoi teorii [System as a platform economy development of modern economic theory] // Voprosy ekonomiki. – №6. – P. 4–28. (In Russ.)
3. Kleiner, G.B. (2016) Ekonomika. Modelirovanie. Matematika [Economics. Modeling. Mathematics]: izbr. tr. – M.: TsEMI RAN. – 856 p. (In Russ.)
4. Kornai, Ia. (1990) Put' k svobodnoi ekonomike: strastnoe slovo v zashchitu ekonomicheskikh preobrazovanii [The road to a free economy: the passionate word in defense of the economic reforms] / Per. s angl. – M.: Ekonomika. – 149 p. (In Russ.)
5. Kornai, Ia. Razmyshleniia o kapitalizme [Reflections on capitalism]. – URL: http://thelib.ru/books/yanosh_kornai/razmyshleniya_o_kapitalizme.html. (data obrashcheniia: 15.09.2016) (In Russ.)
6. Proizvoditeli i pererabotchiki: v chem sekret effektivnogo partnerstva?! [Producers and processors: the secret of an effective partnership ?!] – URL: http://solpro.ru/pressroom/news/13102016/ (data obrashcheniia: 15.10.2016) (In Russ.)
7. Saratovskii kholding predlozhil reshenie problemy defitsita maslichnykh [Holding Saratov proposed solution to the problem of oil shortage]. – URL: http://www.business-vector.info/?p=42394 (data obrashcheniia: 15.10.2016) (In Russ.)
8. Uil'iamson, O.I. (1996) Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnosheniia» kontraktsiia [The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, "relationship" contraction] / Pod red. V.S. Kat'kalo; per. s angl. Iu.E. Blagova, V.S. Kat'kalo, D.S. Slavnova, Iu.V. Fedotova, N.N. Tsitovich. – SPb.: Lenizdat; CEV Press. – 702 p. (In Russ.)