

УДК 339.944: 339.96

## МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ

**Куприянов С.В., Салданья Х.Ф.Д., Борзенкова К.С.**

*ФГОУ ВО «Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова»,  
Белгород, e-mail: kaf-mvd@yandex.ru, saldanhaheidi@gmail.com, kso31@mail.ru*

Настоящая статья посвящена исследованию специфики формирования корпоративных образований с иностранными партнерами на современном этапе экономического развития мирового сообщества, а также содержит методические рекомендации по выбору контрагентов и оценке эффективности сотрудничества с ними. Обоснованы три группы критериев, учитывающих экономический потенциал партнеров, полезность сотрудничества, страновую специфику. Для оценки эффективности корпорации предложено использовать рентабельность активов, социоемкость бизнеса, уровень глобализации. В условиях изменчивости социо-политико-экономической среды необходима методика, позволяющая учитывать ситуационные компоненты. Таковой может являться метод анализа иерархий, позволяющий оценить приоритетность критериев и значимость альтернатив непосредственно под интересующий момент времени. Полученный интегральный критерий позволяет оценить эффективность деятельности нового образования с участием иностранного партнера и сделать вывод о целесообразности внешнеэкономической политики интеграции.

**Ключевые слова:** корпоративные образования, критерии выбора иностранного партнера, эффективность международной интеграции, эффективность корпоративного образования

## MECHANISM OF FORMATION CORPORATE ENTITIES WITH FOREIGN PARTNERS

**Kupriyanov S.V., Saldanya Kh.F.D., Borzenkova K.S.**

*Federal Government Educational Institution of Higher Education Belgorod Shukhov State Technological University, Belgorod, e-mail: kaf-mvd@yandex.ru, saldanhaheidi@gmail.com, kso31@mail.ru*

This article is devoted to research the specifics of formation corporate entities with foreign partners at the present stage of economic development of the world community, as well as provides guidelines for the selection of contractors and the evaluation of the effectiveness of cooperation with them. The authors have determined three groups of criteria that consider the potential economic partners, cooperation usefulness and specific of the country. To assess the effectiveness of the corporation the authors have proposed to use return on assets, social capacity of business and the level of globalization. Under the conditions of changeable socio-politico-economic environment it is necessary to find a technique that will consider situational components. One of the examples of such techniques can be the hierarchy analysis method which evaluates the significance of the priority criteria and importance of alternatives at the certain period of time.

**Keywords:** corporate education, the criteria for selecting a foreign partner, the effectiveness of international integration, the effectiveness of corporate education

Сегодня развитие мировой экономики определяется качественными изменениями, связанными с глобализацией, неравномерностью развития, усилением борьбы между тенденциями формирования однополярного и многополярного мира, включением в борьбу новых сложных социально-экономических систем. Противодействие глобализации и регионализации, выступающих антиподными формами современной интеграции, усложняет реализацию конкурентных стратегий субъектов экономических отношений. Вместе с тем интеграционные процессы в экономике способствуют росту ее совокупного потенциала, включающего научно-технический, технологический, производственный, инвестиционный, кадровый потенциалы. Иными словами, формирование корпоративных образований

с иностранными партнерами может рассматриваться как фактор повышения национальной конкурентоспособности.

**Цель исследования** – определиться с подходами к механизму формирования корпоративных образований национальных промышленных предприятий с иностранными партнерами.

Характерными особенностями современных корпоративных образований, выступающих на международной арене, согласно ряду исследований [1, 3, 7] являются:

– формирование транснационального производственного, сбытового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования (материнская компания) и с филиалами в других странах;

– высокий вклад зарубежных операций во все аспекты экономической деятельности и активное участие в развитии мирового хозяйства для получения наиболее выгодных позиций в международной конкуренции и получения сверхприбыли;

– проникновение в закрытые регионы мира осуществляется по формуле: общий рынок + продвижение демократии + защита прав человека;

– тотальный контроль цепи производства (от добычи ресурсов, транспортного обеспечения до продвижения готового продукта на наиболее выгодные с точки зрения прибыльности рынки) и одновременно распространение практики аутсорсинга производства;

– декапитализация, возникающая в результате трансформации головной компании ТНК (бренд-лидера) в системного интегратора с широкой сетью внешних структур;

– акцентирование внимания на неосвоенных рынках с целью расширения территории сбыта собственной продукции, а также целевая установка на максимизацию рынка, а не прибыли;

– промышленная направленность и развитие инновационной деятельности.

В условиях трансформации условий деятельности корпоративных образований в международной среде появляется необходимость в актуализации инструментария формирования и развития глобальных предпринимательских структур. Традиционно сотрудничество с иностранными партнерами осуществляется с целью продвижения товара на внешние рынки, совершенствования технологии и повышения конкурентоспособности продукции, получения доступа к необходимым ресурсам. Однако для мировой рыночной системы в настоящее время характерны сложность, динамизм, изменчивость. Рост внешнеполитической напряженности повышает риск интеграции, препятствуя углублению холдинговых форм корпоративности и обуславливает рост стратегических альянсов, в рамках которых осуществляется партнерское промышленное предпринимательство [9]. Есть также точка зрения, согласно которой в условиях глобализации дочерние компании формируют конкурентные преимущества монополистических структур, посредством инновационной деятельности, использования местных нематериальных активов, а также продвижения своих брендов на территории принимающих государств [5].

Изменение воспринимаемой роли России в современном мире усложняет процесс выбора иностранных партнеров в части необходимости учета большего числа факторов. Глобализационные процессы, обостре-

ние проблемы ограниченности ресурсов ставят задачи учета доступности ресурсной базы при выборе партнеров (рис. 1).

Важным вопросом при выборе партнеров для интеграции является определение критериев их оценки. Состав критериев должен учитывать специфику международного сотрудничества. Критерии оценки иностранного партнера в целом совпадают с характеристиками, измеряемыми при внутренней торговле, однако имеют и свои уникальные особенности, обусловленные спецификой геополитической, социально-экономической, экологической ситуации в мире. В разных источниках [2, 4, 6, 8, 10, 11, 12] указывается широкий спектр критериев оценки партнеров, которые, как правило, предназначены для оценки уже состоявшегося сотрудничества. Однако в условиях формирования и расширения корпоративных образований в глобальной экономике большое значение имеет наличие методического аппарата, который бы позволил обосновать и облегчить принятие управленческого решения о выборе иностранного партнера.

В этих целях предлагается разработать перечень критериев принятия решения о выборе зарубежного контрагента для развития корпоративного образования. С нашей точки зрения, целесообразно представить критерии в сгруппированном виде:

1. Критерии оценки экономического потенциала партнера:

1.1. Степень инновационности компании-партнера – ее можно трактовать как долю новаторских решений в общем количестве разработок потенциального партнера, способность осуществлять инновации, инновационную культуру фирмы.

1.2. Технологическое соответствие – отражает уровень развития технологий, соответствие уровня ИКТ, долю потерь при технологической адаптации партнеров, степень гибкости фирмы, с которой планируется взаимодействие.

1.3. Приемлемость финансового положения – показывает, как компания-партнер будет влиять на финансовые показатели корпоративного образования, будет ли способствовать повышению финансовой устойчивости.

1.4. Кадровое соответствие – ответственность разрыва в уровне квалификации и компетенции кадров.

1.5. Соответствие систем управления – характеризует сложность согласования интересов заинтересованных лиц, длительность процедур принятия решений, затратность координации совместных решений, соответствие стратегических и тактических ориентиров, информационную открытость сторон, репутационную составляющую.

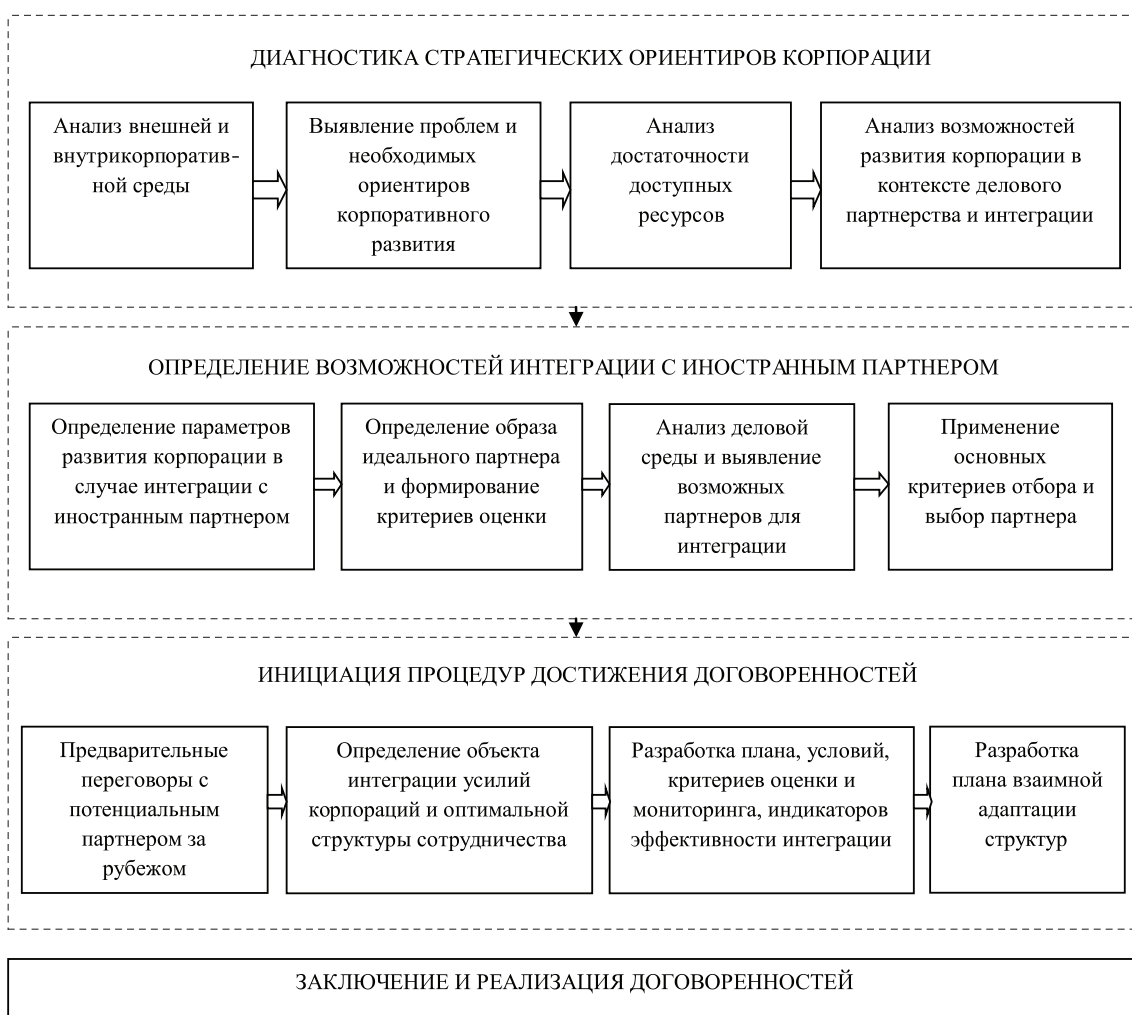


Рис. 1. Схема выбора иностранного партнера

1.6. Эффективность сбытовой активности партнера на его рынках.

2. Критерии оценки ценности (полезности) сотрудничества:

2.1. Уникальность иностранного партнера – определяет степень незаменимости партнера в цепи отношений, степень его участия в обеспечении полного технологического цикла производства.

2.2. Оптимальность организационной структуры нового корпоративного образования – устанавливает паритетность отношений, степень конструктивности и равноправия сторон взаимодействия, прозрачность отношений взаимовлияния.

2.3. Предполагаемый относительный рост внешнеторгового оборота партнеров – скрывает в себе синергетический эффект интеграции, возможность расширения клиентской базы, потенциал укрепления позиций в цепи поставки, приобретение дополнительных компетенций, качественное изменение структуры продукции.

2.4. Приемлемость условий сотрудничества – совместная оценка комплекса договоренностей о ценовых и платежных условиях, сроках, предмете сотрудничества, гарантиях.

3. Критерии оценки страновой специфики:

3.1. Соответствие приоритетов промышленных политик государств – близость систем государственной поддержки, стимулирования инвестиций для отраслей экономики.

3.2. Интеграционный климат – указывает на непротиворечивость институциональных условий, то есть основополагающих юридических, социальных, политических правил, связанных с производством, обменом, распределением, контрактацией, пересечением границ, институтом частной собственности.

3.3. Инфраструктурная обеспеченность – наличие и удобство транспортной, финансовой, коммуникационной, социальной инфраструктуры.

3.4. Культурное соответствие – наличие лингвистических, культурных факторов, благоприятствующих эффективной коммуникации.

Существующая в научных разработках методология выбора контрагентов по интеграции предполагает построение рейтингов, применение скоринг-моделей, использование методов регрессионного анализа. На наш взгляд, в условиях изменчивости международной социо-политико-экономической среды необходима методика, позволяющая учитывать ситуативные компоненты. Таковым является метод анализа иерархий, который позволяет оценить приоритетность критериев и значимость альтернатив непосредственно под интересующий момент времени. В нем выбор иностранного партнера по приведенным критериям осуществляется методом парных сравнений.

На определенном этапе функционирования корпоративного образования встает вопрос об измерении эффективности сотрудничества. Можно отметить, что вопросы оценки эффективности корпоративных образований достаточно хорошо проработаны, особенно в части исследования синергетического эффекта, определения эффектов интеграции. Однако проблематика

оценки эффективности корпоративного образования, сформированного на основе международного сотрудничества, изучены недостаточно глубоко. Как нам представляется, в условиях глобализации важно учитывать долю внешнеторговых результатов в выручке корпорации, а также социальную ориентированность компании. Поэтому в современных условиях эффективность корпорации опирается на три блока (рис. 2).

Объектом оценки в этом случае должна выступать компания, участвующая в формировании корпоративного образования с иностранными партнерами. В том случае, если наблюдается рост эффективности деятельности после инициации иностранного партнерства, можно делать вывод о целесообразности внешнеторговой политики интеграции. Трактовка и подходы к расчету показателей эффективности интеграции даны в таблице.

Интегральный показатель эффективности интеграционной деятельности корпорации будет определяться на основе усреднения индексов изменения указанных в таблице величин:

$$\text{Эи} = \frac{I_G + I_S + I_R}{3}$$



Рис. 2. Пирамида эффективности интеграции корпорации в условиях глобализации

Показатели эффективности интеграции корпорации в условиях глобализации

Показатель	Обозначение	Порядок расчета
Уровень глобализации	G	Результат по внешнеторговым сделкам / Выручка от продаж
Социоемкость бизнеса	S	Затраты на социальные проекты / Выручка от продаж
Рентабельность активов	R	Чистая прибыль / Активы

В случае если  $Эи > 1$ , деятельность корпорации по интегрированию в мировую экономику является эффективной.

Преимуществами описанной методики являются:

1) ее адаптивность, поскольку выбор расчетных показателей может осуществляться в зависимости от отраслевой специфики, особенностей формирования корпоративного образования;

2) в ней дается математическое обоснование степени устойчивости развития на основе модифицированного показателя вариации;

3) она позволяет делать выводы раздельно по показателям, бизнес-подразделениям, корпорации в целом.

### Заклучение

Таким образом, в результате исследования сделан вывод, что изменение воспринимаемой роли России в современном мире усложняет процесс выбора иностранных партнеров в части необходимости учета большего числа факторов. Глобализационные процессы, обострение проблемы ограниченности ресурсов ставят задачи учета доступности ресурсной базы при выборе партнеров. Важным вопросом при выборе партнеров для интеграции является определение критериев их оценки. Нами определен состав критериев, учитывающий специфику международного сотрудничества в настоящее время. Они сгруппированы в три группы: критерии оценки экономического потенциала партнера, критерии оценки ценности (полезности) сотрудничества, критерии оценки страновой специфики.

Учитывая требования современного этапа глобализации, было предложено оценивать эффективность корпорации как показатель, опирающийся на три блока: рентабельность активов, социалоемость бизнеса, уровень глобализации. Объектом оценки в этом случае должна выступать компания, участвующая в формировании корпоративного образования с иностранными партнерами. В том случае, если наблюдается рост эффективности деятельности после инициации иностранного партнерства, можно делать вывод о целесообразности внешнеторговой политики интеграции.

### Список литературы

1. Антонович И.И. Корпоративная власть и сетевые войны // *Пространство и Время*. – 2014. – № 1(15). – С. 30–36.
2. Гостяева Ю.Ю., Щетинина Е.Д. Принятие управленческих решений в условиях делового партнерства // *Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова*. – 2014. – № 6. – С. 155–158.
3. Дорошенко Ю.А., Антипов Е.А. Инструментарий анализа стратегического развития промышленных холдингов // *Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова*. – 2011. – № 4. – С. 100–104.
4. Мартянова О.В. Актуальные проблемы анализа эффективности внешнеторговой деятельности организации // *Бухгалтерский учет*. – 2012. – № 5. – С. 110–113.

5. Радюкова Я.Ю. Транснационализация естественных монополий как фактор их конкурентоспособности в условиях глобализации // *Проблемы безопасности российского общества*. – 2015. – № 3. – С. 84–91.

6. Рудычев А.А., Лычев А.Ю. Методы оценки эффективности функционирования предприятий // *Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова*. – 2014. – № 3. – С. 120–124.

7. Старикова М.С. Направления оценки эффектов интеграции в промышленной среде // *Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова*. – 2015. – № 3. – С. 163–167.

8. Старикова М.С. Оценка ожидаемой результативности партнерских взаимодействий предпринимательских структур // *Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова*. – 2016. – № 5. – С. 207–211.

9. Текутьева И.И., Текутьев И.В. Теоретические аспекты управления формированием и развитием альянсов промышленных предприятий // *Экономика и предпринимательство*. – 2016. – № 2–2 (67–2). – С. 833–838.

10. Чижова Е.Н., Шевченко М.В. Интегральная эффективность системы управления промышленным предприятием // *Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова*. – 2011. – № 1. – С. 95–99.

11. Шурыгин К.В. Оценка возможностей иностранного партнера предприятиями, осуществляющими внешнеторговую деятельность // *Вестник Астраханского государственного технического университета*. – 2006. – № 4. – С. 100–104.

12. Polyarus A.V., Severgina A.A., Borzenkova K.S. Synergetic effect of merger and acquisition of industrial organizations / *World Applied Sciences Journal*. – 2013. – T. 24. – № 12. – С. 1701–1706.

### References

1. Antonovich I.I. Korporativnaja vlast i setevye vojny // *Prostranstvo Vremja*. 2014. no. 1(15). pp. 30–36.
2. Gostjaeva Ju.Ju., Shhetinina E.D. Prinjatje upravlencheskih reshenij v uslovijah delovogo partnerstva // *Vestnik Belgorodskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta im. V.G. Shuhova*. 2014. no. 6. pp. 155–158.
3. Doroshenko Ju.A., Antipov E.A. Instrumentarij analiza strategicheskogo razvitiya promy shlennyh holdingov // *Vestnik Belgorodskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta im. V.G. Shuhova*. 2011. no. 4. pp. 100–104.
4. Martjanova O.V. Aktualnye problemy analiza jeffektivnosti vneshnetorgovoj dejatelnosti organizacii // *Buhgalterskij uchet*. 2012. no. 5. pp. 110–113.
5. Radjukova Ja.Ju. Transnacionalizacija estestvennyh monopolij kak factor ih konkurentosposobnosti v uslovijah globalizacii // *Problemy bezopasnosti rossijskogo obshhestva*. 2015. no. 3. pp. 84–91.
6. Rudychev A.A., Lychev A.Ju. Metody ocenki jeffektivnosti funkcionirovanija predpriyatij // *Vestnik Belgorodskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta im. V.G. Shuhova*. 2014. no. 3. pp. 120–124.
7. Starikova M.S. Napravlenija ocenki jeffektivnosti integracii v promyshlennoj srede // *Vestnik Belgorodskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta im. V.G. Shuhova*. 2015. no. 3. pp. 163–167.
8. Starikova M.S. Ocenka ozhidaemoj rezultativnosti partnerskih vzaimodejstvij predprinimatelskih struktur // *Vestnik Belgorodskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta im. V.G. Shuhova*. 2016. no. 5. pp. 207–211.
9. Tekuteva I.I., Tekutev I.V. Teoreticheskie aspekty upravlenija formirovanijem i razvitiem aljansov promyshlennyh predpriyatij // *Jekonomika i predprinimatelstvo*. 2016. no. 2–2 (67–2). pp. 833–838.
10. Chizhova E.N., Shevchenko M.V. Integralnaja jeffektivnost system upravlenija promyshlennym predpriyatij // *Vestnik Belgorodskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta im. V.G. Shuhova*. 2011. no. 1. pp. 95–99.
11. Shurygin K.V. Ocenka vozmozhnostej inostrannogo partnera predpriyatijami, osushhestvlyajushhimi vneshnetorgovuju dejatelnost // *Vestnik Astrahanskogo gosudarstvennogo tehnicheskogo universiteta*. 2006. no. 4. pp. 100–104.
12. Polyarus A.V., Severgina A.A., Borzenkova K.S. Synergetic effect of merger and acquisition of industrial organizations // *World Applied Sciences Journal*. 2013. T. 24. no. 12. pp. 1701–1706.