

УДК 336.763

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДА БАЛЛЬНОЙ ОЦЕНКИ СПЕЦИФИЧЕСКИХ АКТИВОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ

¹Демир С.В., ²Натрошвили Г.И.

¹АО КБ «Ситибанк», Москва, e-mail: svetlana.demir@citi.com;

²ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва, e-mail: giorgiy@natroshvili.ru

В статье рассматривается метод балльной оценки специфических активов производственной компании в рамках неинституционального подхода. Корректные балльные оценки активов, отражающие уровень их специфичности, являются необходимым атрибутом алгоритма определения оптимального размера корпорации на этапах становления и роста, а также эффективно используются в процедурах внутрифирменного планирования, управления и при выборе вариантов внутрифирменных контрактов на специфические активы. В качестве критериев специфичности рассматриваются категории контрактов и основные активы компании, которые задействованы в сферах рыночной деятельности. Предлагается модификация известных методов оценки уровня специфичности активов, отражающая реалии современного этапа российской экономики. Введена в рассмотрение оценка риска оппортунизма и предложен новый вариант численной процедуры оценки уровня специфичности актива, учитываемой при заключении контракта. Предложенный подход особенно актуален в случае заключения контракта и (или) при установлении связи «заказчик – поставщик», предполагающей минимизацию риска оппортунизма со стороны контрагента. Использование корректных оценок уровня специфичности и риска актива, включаемого в контракт, позволит повысить рыночную устойчивость и эффективность холдинговых и других интегрированных структур-субъектов российской экономики.

Ключевые слова: институционализм, специфический актив, собственность, производство, контракт, риск актива, финансовый результат

IMPROVING THE METHOD OF SCORING SPECIFIC ASSETS OF A MANUFACTURING COMPANY

¹Demir S.V., ²Natroshvili G.I.

¹AO CB «Citibank», Moscow, e-mail: svetlana.demir@citi.com;

²The Federal State Budget Educational Institution of Higher Education The Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov, Moscow, e-mail: giorgiy@natroshvili.ru

The article describes method of scoring specific assets of a manufacturing company within neoinstitutional approach. Correct scoring of assets which reflects the level of their specificity, is a necessary attribute of the algorithm for determining the optimal size of the corporation at the stages of formation and growth, and are effectively used in procedures of intra-firm planning, management and during choosing options for intra-firm contracts for specific assets. As criteria of specificity, the categories of contracts and the company's main assets involved in the areas of market activity are considered. A modification of known methods for assessing the level of specificity of assets is proposed, reflecting the realities of the current stage of the Russian economy. An evaluation of the risk of opportunism was introduced and a new version of the numerical procedure for assessing the level of asset specificity considered when concluding a contract was proposed. The proposed approach is especially relevant in the case of a contract and (or) in establishing a «customer-supplier» relationship, which involves minimizing the risk of opportunism on the part of the counterparty. The use of correct estimates of the level of specificity and risk of the asset included in the contract will help improve the market stability and competitiveness of the holding companies and other integrated structures-subjects of the Russian economy.

Keywords: institutionalism, specific asset, property, production, contract, asset risk, financial result

На сегодняшний день на российском рынке присутствует значительное число компаний, опирающихся в стратегиях роста эффективности производственной и инвестиционной сфер рыночной деятельности на специфические и интерспецифические активы, сформированные на этапах становления и развития бизнеса. Основная проблема эффективности этих компаний с учетом приоритетов и выбранных регулятором (правительством РФ) направлений структурной перестройки российской экономики заключается в определении оптимальных размеров корпораций с уче-

том параметров (цен и предложений) рынков готовой продукции и факторов производства. В свою очередь, цена и риск потребляемого актива (в нашем случае, в производственной сфере предприятия) существенно зависит от уровня его специфичности, а значение фактора специфичности особенно актуально для российской экономики и связано с тем, что на этапе приватизации эти активы были существенно недооценены [1–3].

Цель и задачи исследования: основной задачей данной работы является разработка актуальной для современных условий

функционирования российского бизнеса классификации активов производственного назначения по уровню специфичности, что позволит повысить точность оценок оптимального с учетом «транзакционной» специфичности размера российской компании, рассчитанного по методике, предложенной в работе [4].

Подходы и методы решения поставленной задачи

Для решения поставленной задачи рассмотрим необходимые в контексте рассматриваемой проблематики понятия транзакционной теории фирмы, отраженные в публикациях по неоинституциональной теории, например, в работах [5, 6].

Оливер Уильямсон, американский экономист и один из представителей институционализма, определял специфичные активы как активы, «которые являются результатом специализированной инвестиции и которые не могут быть перефилитрованы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале» [6, с. 689]. Иначе, это активы с низкой альтернативной стоимостью, имущество, которое сложно продать или применить в другой области. Например, узкоспециализированное оборудование, здание или оборудование, которое не может быть перемещено на новое место (из-за габаритов или специфики использования). В случае слияния или поглощения предприятия необходимо учитывать специфические активы, которые могут принести дополнительный финансовый результат или стать источником дополнительных затрат для компаний, не приносящих дохода.

Специфические активы подразделяют в соответствии с [7]:

1. *Специфичность местоположения.* Как правило, обуславливается низкой мобильностью активов в связи с высокими издержками ввода в действие или перемещения.

2. *Специфичность физических активов.* Определяется физическими особенностями ресурса (например, печи электростанций, которые обычно рассчитаны на определенный тип угля (с определенной влажностью, содержанием серы, химическим составом)).

3. *Специфичность нематериального актива (человеческого капитала).* Возникает вследствие приобретения работником навыков, которые могут быть применены только на данной позиции.

4. *Целевые активы.* Активы, являющиеся результатом инвестиций и направленные на расширение производственных мощно-

стей в целях удовлетворения спроса конкретной группы покупателей.

Таким образом, специфическими могут выступать не только активы, выраженные в виде оборудования или ресурсов, но и в виде знаний и профессиональных навыков специалистов различного профиля, которые работают в определенной области.

К отраслям, использующим специфические активы, в полной мере отнесем:

1. Металлургию.
2. Нефтегазовую отрасль.
3. Аэрокосмическую отрасль.
4. Тяжелую промышленность.
5. Добывающую промышленность.
6. Приборостроение.
7. Здравоохранение.
8. Энергетическую отрасль и некоторые

другие.

Специфические активы в данном случае относятся ко второму и третьему типам, то есть представляют собой либо труд специалистов данного вида деятельности (например, оператор автоматической линии, технолог высокой квалификации, инженеры на производстве оптических приборов и т.д.), либо специальное оборудование (доменные печи, бурильное оборудование и т.д.). Для таких отраслей как, например, добывающая промышленность также характерна и специфичность местоположения, так как производство необходимо организовывать непосредственно на месте добычи полезных ископаемых.

Что касается четвертого типа – целевых активов, то они применяются практически во всех отраслях и производствах, представленных на рынке. Особенность – в том, что расширение производственных мощностей для удовлетворения потребности конкретной группы покупателей возможно в рамках любой отрасли, однако дополнительный финансовый результат будет сопряжен с высокой степенью риска для производителя вследствие отказа от традиционной программы выпуска или при проявлении оппортунизма со стороны заказчика.

Существуют различные методы оценки и учета в моделях предприятия специфичности активов. Здесь можно привести пример концептуальной модели определения «транзакционного» размера фирмы [4, с. 180]. Эта модель основывается на оценке величины внутренних транзакционных издержек предприятия на этапах интернализации активов ранее независимых собственников (с одной стороны) и издержек собственного их производства внутри фирмы (с другой стороны). Для определения

транзакционного размера фирмы используется следующее ограничение:

$$C_0 \leq \sum_{i=1}^I C_i, \quad (*)$$

где C_0 – совокупные издержки фирмы на изготовление всей номенклатуры изделий и отдельных комплектующих, необходимой для производства продукции, i – индекс ресурса, I – общее количество учитываемых ресурсов, C_i – совокупные издержки приобретения на свободном рынке и дальнейшего производственного использования i -го ресурса.

Это ограничение позволяет решить проблему определения рациональных границ организации на основе выбора определенной совокупности ресурсов, необходимых для производства того или иного продукта, при условии, что совокупные издержки собственного производства должны быть меньше совокупных издержек на их приобретение на открытом рынке.

Также в этой модели представлен способ выбора категории контракта (классический, неоклассический или отношенческий), заключаемого с собственником ресурса (актива), с использованием следующей балльной

оценки ресурса, учитываемой в контракте (табл. 1) [8]:

- 0–4 балла – общий;
- 5–9 баллов – специфический;
- 10–12 баллов – интерспецифический.

Интерспецифические активы являются наиболее ценными для предприятия и обладание ими позволяет обеспечить предпринимателю лучшую конкурентную позицию на рынке. Общие ресурсы, наоборот, в меньшей степени влияют на структуру и размеры предприятия, так как их стоимость одинакова для всех участников рынка.

С повышением уровня специфичности активов увеличивается риск нарушения контракта, что мотивирует стороны, заключающие контракт, более четко определять права, обязанности и ответственность сторон, заключающих контракт. Естественным выглядит вывод, что чем выше уровень специфичности актива, тем выше финансовый результат в производственной сфере и сопряженные с ним риски.

Направление расчетов, связанных с определением транзакционного размера фирмы, представлено в виде матрицы ресурсов, где последовательность выбора ресурсов для проверки условия (*) показана стрелками (рисунки).

Таблица 1

Экспертная балльная оценка специфичности актива

Классификационный признак актива	Балльная оценка
1. Специфичность по месту расположения актива:	
– перемещаемый актив	0
– стандартизированный неперемещаемый актив	1
– уникальный неперемещаемый актив	2
2. Технологическая специфичность:	
– стандартная технология	0
– специализированная технология	1
– уникальная технология	2
3. Специфичность человеческого капитала:	
– неквалифицированный персонал	0
– квалифицированный персонал	1
– уникальные специалисты в данной сфере деятельности	2
4. Защищенность торговой маркой (товарным знаком):	
– актив не защищен торговой маркой (товарным знаком)	0
– актив защищен торговой маркой (товарным знаком)	2
5. Специфичность инвестиций в производственную инфраструктуру, рассчитанную на потребности определенной группы потребителей:	
– универсальные объекты инфраструктуры	0
– объекты инфраструктуры, специализированные под конкретного потребителя (конкретный продукт), но допускающие возможность переналадки	1
– объекты инфраструктуры, специализированные под конкретного потребителя (конкретный продукт), не допускающие возможности переналадки	2
6. Специфичность активов во времени:	
– актив может быть замещен в любое время	0
– актив может быть приобретен или замещен только в долгосрочном периоде	1
– актив не может быть замещен ни в краткосрочном, ни в долгосрочном периоде	2

	Классический контракт	Неоклассический контракт	Имплицитный контракт
Общие ресурсы	9 ←	8	7
Специфические ресурсы	6 ←	5	4
Интерспецифические ресурсы	3 ←	2	1

Процедура интернализации активов ранее независимых агентов при определении трансакционного размера фирмы

Согласно предлагаемому подходу, фирма должна интернализировать рыночную деятельность собственников ресурсов по порядку возрастания номеров ячеек до тех пор, пока выполняется условие (*).

К экономико-математическим моделям оценки специфических активов предприятия можно отнести [7, 8]:

1. Модели оценки специфических активов с дискретным временем:

- модели распределения неслучайного квазирентного дохода с дискретным временем;
- модели распределения случайного квазирентного дохода с дискретным временем;
- модели сторонней оценки специфических активов с дискретным временем.

2. Модели оценки специфических активов с непрерывным временем:

- модели распределения неслучайного квазирентного дохода с непрерывным временем;
- модели распределения случайного квазирентного дохода с непрерывным временем;
- модели сторонней оценки специфических активов с непрерывным временем.

Подробно эти модели рассматриваются в работе О. Зайцевой «Экономико-математические модели специфических активов» [7]. В работе рассматриваются математические модели с позиции рисков, которые являются частью потока квазиренты, а также риски, инициируемые проблемой дележа. Под квазирентой подразумевается доход, обусловленный ограниченным предложением некоторого фактора производства – разница между валовым доходом на вложенный в производственную сферу капитал и затратами на реновацию и возмещение инвестиций в основной капитал, непокрываемая в коротком периоде. При распределении полученных доходов участники стараются присвоить себе как можно большую долю прибыли. Для этого важно учитывать вложенные в предприятия средства, то есть учесть все

издержки, поэтому учет специфических активов при подобной ситуации позволяет более справедливо распределять доход между участниками, так как участники с большим количеством специфических активов рискуют больше, чем участники с общими активами. В данной статье не будет рассматриваться экономико-математическая модель оценки специфических активов, так как методика расчета приводится уже непосредственно для участников сделки (имеется в виду то, что данные для расчетов предоставляются только в процессе заключения договора между компаниями и найти подробную информацию касательно подобных договоренностей не представляется возможным).

Для проведения анализа вполне достаточно и балльной оценки, хотя она и не является точной. Однако данный метод нуждается в некоторой модификации. В первую очередь необходимо пересмотреть саму систему баллов и типы контрактов, которые будут подходить под сумму критериев, так как будут добавлены новые категории. Во-вторых, необходимо, как уже говорилось выше, дополнить существующие критерии новыми, так как текущий вариант оценки не является всеохватывающим. К примеру, стоит ввести такие категории, как возможность оппортунизма (так называемая «репутация») компании, с которой планируется заключить контракт, возможность компенсации в случае проблем на этапе производства или реализации продукции и доля финансового результата в ходе реализации. Данные категории необходимы для того, чтобы максимально снизить риски при заключении контрактов с другой компанией и учесть все возможные нюансы. Рассмотрим данные категории подробнее.

Риск оппортунизма или, если более емко, репутацию можно подразделить на несколько случаев: крайне высокий уровень риска, средний уровень риска и практически отсутствующий риск. В первых двух случаях рассматриваемые баллы будут иметь отрицательные

значения (–2 балла и –1 балл соответственно), так как оппортунизм влечет за собой неминуемые потери и риск банкротства или полного поглощения. Отсутствие риска (вернее, крайне малую вероятность возникновения оппортунизма) можно определить как нейтральное, т.е. нулевое, значение.

Компенсация ущерба в случае возникновения проблем является хорошей возможностью для компании снизить непредвиденные расходы, однако стоит учитывать, что противоположная сторона при заключении договора может предложить четыре возможных варианта:

1) компания не будет покрывать ущерб (0 баллов);

2) компания покрывает только небольшую часть или четверть от суммы ущерба (1 балл);

3) компания покрывает половину суммы ущерба (2 балла);

4) компания покрывает либо две трети, либо всю сумму ущерба (3 балла).

Доля от финансового результата деятельности компании является наиболее важным фактором при выборе компании с которой заключается контракт. Целью любого производства является получение прибыли. В данном случае классификация весьма условна, но тем не менее можно выделить следующие пункты:

1) компания получает треть и менее от доходов (0 баллов);

2) компания получает половину всех доходов (1 балл);

3) компания получает две трети и более от дохода (2 балла).

Таблица 2

Модифицированная таблица критериев балльной оценки специфических активов

Классификационный признак актива	Балльная оценка
1. Специфичность по месту расположения актива:	
– перемещаемый актив	0
– стандартизированный неперемещаемый актив	1
– уникальный неперемещаемый актив	2
2. Технологическая специфичность:	
– стандартная технология	0
– специализированная технология	1
– уникальная технология	2
3. Специфичность человеческого капитала:	
– неквалифицированный персонал	0
– квалифицированный персонал	1
– уникальные специалисты в данной сфере деятельности	2
4. Защищенность торговой маркой (товарным знаком):	
– актив не защищен торговой маркой (товарным знаком)	0
– актив защищен торговой маркой (товарным знаком)	2
5. Специфичность инвестиций в производственную инфраструктуру, рассчитанную на потребности определенной группы потребителей:	
– универсальные объекты инфраструктуры	0
– объекты инфраструктуры, специализированные под конкретного потребителя (конкретный продукт), но допускающие возможность переналадки	1
– объекты инфраструктуры, специализированные под конкретного потребителя (конкретный продукт), не допускающие возможности переналадки	2
6. Специфичность активов во времени:	
– актив может быть замещен в любое время	0
– актив может быть приобретен или замещен только в долгосрочном периоде	1
– актив не может быть замещен ни в краткосрочном, ни в долгосрочном периоде	2
7. Компенсация ущерба	
– компания не будет покрывать ущерб	0
– компания покрывает только небольшую часть или четверть от суммы ущерба	1
– компания покрывает половину суммы ущерба	2
– компания покрывает либо две трети, либо всю сумму ущерба	3
8. Доля от финансового результата	
– компания получает треть и менее от доходов	0
– компания получает половину всех доходов	1
– компания получает две трети и более от дохода	2

Исходя из вышеописанного, процедура отбора преобразится. Максимально возможное число баллов по всем пунктам до модификации составляет 12 баллов. После модернизации это количество увеличивается на 5 единиц и составляет 17 баллов. Отсюда следует следующий возможный выбор типа актива:

1) если сумма баллов меньше 25% от всех баллов, то актив можно считать обычным;

2) если сумма баллов колеблется между 25% и 75% от общей суммы, то актив можно считать специфическим;

3) если сумма баллов больше 75% от общей суммы, то актив можно считать интeрспецифическим.

Таким образом, модифицированная балльная оценка специфичности актива, отличная от представленной в работе [4], приведена в табл. 2.

Выбор типа контракта напрямую зависит от ситуации: чем больше баллов оценки актива, тем большее число нюансов необходимо учесть при заключении контракта. Оценка риска оппортунизма позволяет выбрать компанию с приемлемым риском, что повышает корректность управленческого решения во внешней по отношению к фирме сфере.

Выводы

Предложенный подход к оценке уровня специфичности интернализируемых в рамках корпорации активов не является точным инструментом, однако в большинстве случаев он вполне оправдан. Для наиболее

точной оценки следует использовать экономико-математические модели. Балльная оценка позволяет сделать выбор или составить оптимальный контракт при установлении связи «заказчик – поставщик». Также этот метод позволит минимизировать риск оппортунизма со стороны контрагента.

Список литературы

1. Халиков М.А., Максимов Д.А. Об одном подходе к анализу и оценке ресурсного потенциала предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 11–2. – С. 296–300.

2. Демир (Бельченко) С.В., Халиков М.А., Щепилов М.В. Управление транзакционными издержками интегрированной группы предприятий: модели и методы. – М.: ЗАО «Гриф и К», 2011. – 172 с.

3. Максимов Д.А., Халиков М.А. Методы оценки и стратегии обеспечения экономической безопасности предприятия. – М.: ЗАО «Гриф и К», 2012. – 220 с.

4. Халиков М.А., Демир (Бельченко) С.В. Концептуальная модель определения «транзакционного» размера фирмы // Ученые записки Российской академии предпринимательства: сб. науч. трудов. – Вып 23. – М.: РАП, 2010. – С. 24–33.

5. Walton H. Hamilton (1919). The Institutional Approach to Economic Theory, *American Economic Review*, 9(1), Supplement, p. 309–318. Reprinted in R. Albeda, C. Gunn, and W. Waller (1987), *Alternatives to Economic Orthodoxy: A Reader in Political Economy*, pp. 204–212.

6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация (1985). – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

7. Зайцева О.А. Экономико-математические модели оценки специфических активов: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13. – Санкт-Петербург, 2005. – 232 с.

8. Халиков М.А., Хечумова Э.А., Щепилов М.В. Модели и методы выбора и оценки эффективности рыночной и внутрифирменной стратегий предприятия / Под общ. ред. проф. Халикова М.А. – М.: Коммерческие технологии. – 2015. – 595 с.