На правах рукописи

Федорович Владимир Олегович

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Специальности
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством:
Макроэкономика
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Томск – 2006

Работа выполнена на кафедре финансов и кредита
НОУ ВПО «Сибирский институт финансов и банковского дела»

Научный консультант	доктор экономических наук, профессор *Фадейкина Наталья Васильевна*
Официальные оппоненты	доктор экономических наук, профессор *Осипов Юрий Мирзоевич*
	доктор экономических наук, профессор *Владимирова Татьяна Александровна*
	доктор экономических наук, профессор *Новиков Александр Владимирович*
Ведущая организация	Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов

Защита состоится 21 декабря 2006 г. в 14.00 часов на заседании диссертационного совета Д 212.267.11 по экономическим дисциплинам в ГОУ ВПО «Томский государственный университет» по адресу: 634050, г. Томск, ул. Ленина, 36, главный корпус ТГУ, ауд. 119.

С диссертацией можно ознакомиться в Научной библиотеке Томского государственного университета.

Автореферат разослан «___» ноября 2006 г.

Отзывы на автореферат в двух экземплярах, заверенные гербовой печатью, просим направлять на имя ученого секретаря диссертационного совета.

Ученый секретарь
диссертационного совета
канд. экон. наук, доцент Е.В. Нехода

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Анализ темпов роста экономики ведущих капиталистических государств показывает, что важнейшим условием их успешного реформирования является методологически обоснованное регулирование деятельности крупных корпоративных образований (ККО), представляющих собой сложные экономические и производственные системы.

Проводимые Правительством России экономические реформы, направленные в том числе на изменение в отношениях собственности (имущественных отношений), требуют создания адекватного организационно-экономического механизма регулирования деятельности и финансового механизма управления имущественными комплексами ККО с учетом современных тенденций концентрации, кооперации и специализации крупного производства, что будет способствовать быстрому внедрению результатов научно-технического прогресса и, в конечном счете, создаст условия для повышения экономической эффективности деятельности, качества и конкурентоспособности продукции.

Финансовый механизм управления имущественным комплексом современных быстрорастущих корпоративных образований значительно отличается от механизма, обеспечивающего функционирование традиционных акционерных обществ. Отличия касаются в основном состава и структуры активов ККО, причем, их имущественный комплекс в большей степени зависит от объема и качества нематериальных активов, ориентированных на человеческий фактор. Проведенное исследование показало: недооценка трансформации имущественных отношений подрывает инвестиционный процесс как основу эффективного использования капитала и базу экономического роста, что негативно отражается на самой возможности мобилизации накопления и ослабляет потенциальную способность механизма эффективного распределения финансовых ресурсов, делает практически невозможными объективный анализ эффективности использования их активов и капитализацию.

Развитие новых подходов к управлению имущественным комплексом – это объективный процесс, который позволяет на долговременной основе осуществлять интеграцию финансового и промышленного капитала, задействовать финансовые методы их мобилизации с ориентацией на реальный сектор экономики и обеспечить структурную перестройку национального хозяйства.

Все это предопределило выбор темы исследования, посвященного обоснованию теоретической и методологической базы формирования и развития финансового механизма управления имущественными комплексами ККО, поиску путей эффективного функционирования отраслей национального хозяйства, изысканию возможностей для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции.

Степень разработанности темы. Проблемы повышения эффективности корпоративного управления собственностью (капиталом) достаточно активно разрабатываются современной экономической наукой. Значительный вклад в формирование теоретических и методологических подходов к управлению капиталом и деятельностью корпораций внесли представители мировой экономической мысли: Р. Коуз, О. Уильямсон, Р. Нельсон, С. Уинтер. Экономические предпосылки создания национальных моделей корпоративного управления нашли отражение в трудах таких зарубежных ученых как Д. Стиглиц, Д. Тобин, М. Аоки, Дж.У. Санз, С. Гроссман, О. Харт, А. Беркли, Г. Минз. В их работах анализируются базовые и фундаментальные отношения собственности или присвоения (владения, пользования и распоряжения) в свете механизма конкуренции и национальных традиций (национальное поведение и религиозные ограничения). Меньше внимания уделяется вопросам управления собственностью как совокупностью имущественных отношений, обладающих способностью приносить прибыль в процессе функционирования имущественных комплексов корпораций.

Изучению тенденций и предпосылок для формирования и развития ККО (групп) посвятили свои труды такие ученые-экономисты как Р. Брейли, Л. Гапенски, С. Гроссман, Г. Лабикон, С. Майерс, С. Миль, Р. Мертон, Ф. Модильяни, М. Миллер, Д. Норт, У. Шарп, О. Уиллиамсон, Б. Вингерт и др. Их исследования в основном посвящены разработке теоретических моделей формирования, развития и оценки эффективности форм собственности. Ими рассматриваются также структура собственности и ее институциональное окружение. Однако вопросам оперативной и стратегической оценки эффективности использования собственности (имущественных комплексов) ККО не уделяется должного внимания.

Российскую специфику приватизации, акционирования и создания крупных корпораций в условиях переходного периода, а также методику оценки стоимости их бизнеса исследовали Р. Капелюшников, В. Кондратьев, Ю. Львов, А. Люсов, А. Новиков, Ю. Перевалов, А. Кох, А. Радыгин, В. Сай, Ю. Винслав, А. Михайлушкин, Ю. Осипов, Н. Розанова, Л. Шнейдман, П. Шимко, Р. Энтов и др. Но вопросы формирования и развития организационно-экономического механизма регулирования деятельности крупных корпораций в их трудах представлены явно недостаточно.

Вопросам формирования сложных экономических (социально-экономических) систем, посвященных становлению и функционированию их экономического и финансового механизмов, а также анализу развития распределительных отношений и регулятивного процесса посвящены работы В. Буркова, И. Балабанова, Т. Владимировой, В. Ирикова, В. Кондратьева, А. Кульмана, К. Портного, М. Романовского, В. Садовского, А. Уемова, Н. Фадейкиной, В. Цыгичко, А. Шеремета и др. Формирование и функционирование организационно-экономического механизма регулирования деятельности и финансового механизма управления имущественным комплексом ККО с учетом зависимости кон-

солидированного финансового результата (холдинговой прибыли или убытка) от групп экзогенных и эндогенных факторов указанными авторами не рассматривается, не уделяется также должного внимания вопросам реструктуризации активов, обязательств и капитала.

Происходящие в национальной экономике структурные сдвиги дают дополнительный импульс для развития ККО (групп организаций), вертикально или горизонтально интегрированных корпоративных структур с участием (а иногда и доминированием) государственной формы собственности.

Обобщая опыт современных преобразований констатируем, что поставленная задача не всегда может быть решена эмпирически, без учета теоретических и методологических аспектов проблемы. Сказанное подтверждает тот факт, что во многих уже реорганизованных и ныне функционирующих корпорациях пока не удалось добиться ожидаемых экономических результатов, связанных с ускорением внедрения технических и технологических инноваций, ростом эффективности производства, повышением качества и конкурентоспособности продукции.

Исследование обозначенного круга проблем позволяет определить меры их пошаговых решений, совершенствовать общую систему управления имущественными комплексами ККО в сочетании с контролем внутрикорпоративного производственного менеджмента, со стимулированием творческой инициативы персонала, использования внутрикорпоративных резервов для повышения эффективности управления деятельностью ККО.

Цель исследования состоит в разработке и развитии концептуальных основ формирования организационно-экономического механизма регулирования деятельности и финансового механизма управления имущественными комплексами ККО в условиях изменения параметров финансовой среды для обеспечения баланса экономических интересов государства и других участников корпоративных отношений, что обусловит их высокую инвестиционную привлекательность и капитализацию.

Для достижения указанной цели были сформулированы, поставлены и решены соответствующие задачи:

– проведена оценка современного состояния ККО России, исследованы основные направления развития стратегического управления их имущественными комплексами, изучен зарубежный и отечественный опыт реформирования различных типов интегрированных структур бизнеса (ККО) с участием государства;

– дана оценка динамики форм собственности и организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов в производственном комплексе России с анализом концепций формирования механизма стратегического управления имущественными комплексами ККО в контексте институционального развития прав собственности участников корпоративных отношений;

– определены принципы, функции, методы и инструменты формирования и функционирования финансового механизма управления иму-

щественным комплексом ККО с представлением базовой классификации их организационных моделей;

– разработаны методологические основы для обеспечения единства экономических интересов государства и других участников корпоративных отношений, обоснованы и классифицированы количественные и качественные финансовые показатели, отражающие их интересы;

– предложен методический инструментарий построения и развития ККО холдингового типа на базе кластеризации форм собственности по уровню ее концентрации (дисперсии) с участием государства;

– на основе анализа тенденций укрупнения имущественных комплексов хозяйствующих субъектов производственного комплекса России и обоснования их конкурентного преимущества выявлены экономические особенности интеграции имущественных комплексов отдельных организаций при их слиянии в группы (холдинги);

– разработана модель организационно-экономического механизма регулирования деятельности корпораций и обоснована структура финансового механизма управления их имущественными комплексами;

– обоснована система финансовых показателей для управления имущественными комплексами государственных организаций при их реструктуризации путем акционирования в ОАО и ЗАО;

– систематизированы проблемы управления государственными финансами и рассмотрены особенности реализации бюджетно-налоговой политики в части рационализации соотношения налоговых и неналоговых доходов;

– предложен практический инструментарий для оценки эффективности функционирования ККО и прогнозирования их устойчивого развития;

– разработаны сценарные варианты оценки моделей информационного обеспечения для управления организационной и экономической деятельностью крупных промышленных корпоративных образований;

– обоснованы методические подходы к формированию трансфертных цен на основную продукцию вертикально интегрированных корпоративных образований (ВИКО) на базе многофакторной модели полной себестоимости продукции и имитационной модели консолидированной нераспределенной (чистой) прибыли организаций-участниц (группы);

– предложена и апробирована формализованная модель консолидированного финансового результата с математическим описанием характера влияния на него количества организаций-участниц, попередельной чистой добавленной стоимости и величины удорожания товарной продукции корпорации.

Работа выполнена в соответствии с п. 2.3 «Институциональная организация экономики, организационно-экономические формы народнохозяйственных систем, развитие отношений собственности, эволюция государственных и частных секторов» и п. 2.5 «Научные основы, методы и организация государственного регулирования национальной экономики; обоснование структурно-инвестиционной, инновационной, внешне-

экономической, кредитно-денежной, бюджетно-налоговой, антиинфляционной, антимонопольной политик, политики ценообразования, занятости, размещения производительных сил, охраны окружающей среды, обеспечения экономической безопасности и др.» Паспорта ВАК специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: Макроэкономика, а также п. 1.7 «Теоретические основы исследования влияния финансовой политики на результаты социально-экономического развития» и п. 3.4 «Структура и взаимосвязь механизма финансового взаимодействия государства и корпоративных финансов в рыночных условиях» Паспорта ВАК специальности 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Объектом исследования являются организационно-хозяйственные механизмы и методы управления и регулирования деятельности ККО, организационно-экономические и финансовые механизмы управления их имущественными комплексами, а также структура механизма взаимодействия государственных и корпоративных финансов.

Предмет исследования – регулятивные процессы и финансовые отношения в области управления имущественными комплексами крупных корпоративных образований как сложных экономических систем.

Теоретическую и методологическую основу диссертации составили труды ведущих ученых в области экономики и управления сложными интегрированными производственными системами, в сфере управления капиталом и имущественными комплексами ККО. Для квалифицированного решения поставленных в работе концептуальных проблем использовались методы системного и факторного анализа, методы выборки, методы разработки управленческих решений, научного наблюдения, эксперимента, экспертной оценки, методы простого элиминирования, корреляционно-регрессионного анализа, имитационного и экономико-математического моделирования.

Информационную базу составили законодательные и нормативные акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность в сфере формирования, развития и функционирования организаций и их ассоциативных объединений (корпораций), а также отчетность организаций и органов государственной власти. В диссертации использованы результаты исследований ведущих университетов и научно-исследовательских институтов РФ, нашедшие соответствующее отражение на их интернет-сайтах, и собственные исследования автора.

Новизна исследования. В диссертации обоснована методология формирования и развития организационно-экономического механизма регулирования деятельности и финансового механизма управления имущественными комплексами ККО, обеспечивающая рациональную организацию бизнес-процессов, структуру и соответствующий уровень интеграции собственности их участников, а также учитывающая экономические условия реформирования системы управления и изменение параметров финансовой среды.

К важнейшим результатам исследования, полученным лично автором и обладающим научной новизной, относятся следующие.

1. Обоснование методологического подхода к формированию и функционированию финансового механизма управления имущественным комплексом, как совокупности финансовых методов, рычагов и стимулов, а также соответствующее ресурсное обеспечение (организационное, правовое, методическое, аналитическое и программное), рациональная интеграция и взаимодействие которых создает основу для баланса экономических интересов участников корпоративных отношений.

2. Разработка методологических основ обеспечивающих единство экономических интересов государства и других участников корпоративных отношений, с определением уровня ответственности и обоснованием количественных и качественных финансовых показателей, измеряющих потенциальную величину их оперативной и стратегической экономической выгоды.

3. Позиционирование уровней формирования и функционирования организационно-экономического механизма регулирования деятельности и финансового механизма управления имущественными комплексами ККО для стратегического управления их комплексным развитием.

4. Определение имущественного комплекса ККО как сложной финансовой категории, представляющей собой стратегическую (прогнозную) стоимостную оценку финансовых и нефинансовых активов группы.

5. Обоснование структуры финансового механизма управления имущественным комплексом ККО как специфической финансовой категории, позволяющей определить взаимосвязь его базовых элементов на макро- и микроэкономическом уровне национального хозяйства.

6. Классификация организационных структур ККО, включающая их виды, группы и типы в зависимости от способа интеграции имущественных комплексов организаций-участниц и масштаба организации бизнес-процессов, как базовая составляющая для обоснования генеральных направлений реструктуризации имущественного комплекса корпорации.

7. Разработка методических основ формирования трансфертных цен на основные виды товарной продукции вертикально интегрированных корпоративных образований при различных способах организации бизнеса с учетом консолидированного финансового результата группы.

8. Обоснование принципов, методов и форм воздействия организационно-экономического механизма регулирования деятельности и финансового механизма управления имущественными комплексами ККО на различных этапах их реструктуризации.

9. Определение базовых принципов функционирования финансового механизма при новом подходе к трансфертному ценообразованию, основанному на сопоставимости исследуемой совокупности измерителей и наличии обратной связи, характеризующей влияние прогнозной оценки имущественного комплекса ККО на трансфертные цены товарной продукции организаций-участниц.

10. Использование эмпирических и теоретических моделей консо-

лидированной нераспределенной (чистой) прибыли для сценарного прогнозирования развития ККО с учетом изменений финансовой среды (налоговая нагрузка, цена ресурсов, чистая добавленная стоимость и т.д.).

11. Экономическая оценка организационных преобразований (реформирования или реструктуризации) сложных экономических систем производственного типа на основе показателя экономической добавленной стоимости как основа для регулирования деятельности дочерних и зависимых обществ (организаций–участниц корпорации).

12. Прогнозная оценка бизнеса на базе полученных зависимостей финансового результата и количества организаций–участниц группы с целью регулирования развития их имущественных комплексов.

Позиции 3,6,7,10,11,12 соответствуют специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством и позиции 1,2,4,5,8,9 специальности 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит.

Теоретическое значение диссертационной работы заключается в развитии методологических принципов и методических основ формирования и развития организационно-экономического механизма регулирования деятельности и финансового механизма управления имущественным комплексом для стратегического планирования и оценки бизнеса с учетом баланса экономических интересов участников корпоративных отношений. Главный результат исследования – разработка модели организационно-экономического механизма регулирования деятельности и финансового механизма управления имущественным комплексом ККО с учетом экономической оценки последствий их организационного реформирования. Прикладной аспект работы – экономическое обоснование и математическое описание сценарных вариантов формирования консолидированной нераспределенной (чистой) прибыли в зависимости от количества организаций-участниц, попередельной величины чистой добавленной стоимости и удорожания товарной продукции корпорации при ее внутрикорпоративной реализации.

Практическое значение заключается в реальном апробировании результатов исследования и их внедрении при разработке, в частности, следующих научно-исследовательских хоздоговорных тем:

1. «Приватизация и преобразование Магнитогорского металлургического комбината (ММК) в акционерное общество». Основные положения ее нашли свое отражение в разработке организационно-экономического механизма функционирования акционерного общества и формирования структуры высших органов управления с соответствующим пакетом рабочей документации; механизма выпуска и движения акций; внутрихозяйственного механизма функционирования акционерного общества; программного обеспечения организации и развития ОАО «ММК».

2. «Разработка методических рекомендаций, с пакетом рабочей документации, по преобразованию общества арендаторов “Камское АТП” в открытое акционерное общество».

Результаты исследований положены в основу и используются при преподавании курсов «Экономика организаций», «Организация производства», «Корпоративные финансы», «Оперативное планирование финансов корпораций», «Финансы организаций», которые читаются для студентов в Сибирском государственном университете путей сообщения (СГУПС) и Сибирском институте финансов и банковского дела (СИФБД). На их основе написаны учебные пособия «Экономика промышленного предприятия» (гриф УМО ж. д.) и «Экономика организаций» (гриф УМО по образованию в области финансов, учета и мировой экономики).

Апробация работы осуществлялась в ходе семинаров и конференций, при консультировании и проведении экспресс-анализа для обоснования и выбора направлений реформирования индустриальных организаций, при разработке предложений и методических рекомендаций по совершенствованию управления структурой собственности на уровне РФ, субъекта РФ и в учебном процессе.

Результаты диссертационного исследования были представлены в докладах на Республиканской научно-технической конференции «Наука – производству» (Набережные Челны, 1990); на XIV Научно-технической конференции инструментальщиков Западного Урала (Пермь, 1992); на Межвузовской научно-технической конференции (Набережные Челны, 1995); на Международной научно-технической конференции (Набережные Челны, 1996); на Научно-технической конференции «Проблемы железнодорожного транспорта и транспортного строительства в Сибири» (Новосибирск, 1997); на Межрегиональной научно-практической конференции (Новосибирск, 2000); на Региональной научно-практической конференции «Вузы Сибири и Дальнего Востока - Транссибу» (Новосибирск, 2003).

Основные положения диссертации отражены в отчетах Камской инженерно-экономической академии (КамПИ), ООО «ЭкоКамаз» и СИФБД, выполненных под руководством и при непосредственном участии автора по вопросам экономической оценки структурных преобразований имущественных комплексов крупных организаций.

Публикации. По теме диссертации опубликовано 49 печатных работ автора, написанных им самостоятельно или в соавторстве, в том числе лично автором 90 печатных листов, включая две монографии (42,0 печ. л.). Перечень основных трудов приведен ниже.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, пяти глав, заключение, приложений и списка использованных источников из 237 наименований. Содержание работы изложено в двух томах. Том 1 содержит 351 страницу машинописного текста, 25 таблиц, 27 рисунков; том 2 (приложения) 83 страниц машинописного текста, 4 таблицы, 59 рисунков.

Во введении обоснована актуальность темы диссертации, определены ее цели, задачи, предмет и объект исследования, теоретическая, методологическая и информационная базы, сформулированы ключевые

элементы научной новизны, обоснованы теоретическая и практическая значимость главных результатов.

В первой главе «*Теоретические основы стратегического управления имущественным комплексом корпорации*» выявлены причинно-следственные связи при стратегическом управлении ККО; дана оценка основным направлениям стратегического управления имущественными комплексами ККО в России; проведен анализ существующих моделей формирования финансовых механизмов управления; предложена система показателей экономической оценки деятельности ККО для различных групп участников (собственники, инвесторы, кредиторы, производственный менеджмент); обоснована роль организационно-экономического механизма регулирования деятельности ККО в ходе стратегического управления их имущественными комплексами; проанализированы зарубежные и национальные концепции формирования механизма управления имущественными комплексами, как основы институционального развития прав собственности участников корпоративных отношений.

Во второй главе *«Методологические основы регулирования экономических интересов участников корпоративных отношений при функционировании финансового механизма крупных корпоративных образований»* обоснованы основные принципы, подходы, функции и методы формирования финансового механизма управления имущественными комплексами ККО; разработана методология обеспечения единства экономических интересов участников корпоративных отношений; определены организационно-методические основы построения ККО холдингового типа с участием государственной формы собственности; исследованы основы функционирования хозяйствующих субъектов в условиях конвергенции национальной системы учета и отчетности в систему международных стандартов (МСФО); разработаны и обобщены организационные формы построения холдинговых структур с доминированием государственной формы собственности.

В третьей главе *«Роль финансового механизма в повышении эффективности взаимодействия государства и крупных корпоративных образований государственного и частного секторов национальной экономики»* раскрыты особенности реализации бюджетно-налоговой политики при формировании налоговых и неналоговых платежей в бюджеты всех уровней; предложен механизм финансового регулирования деятельности ККО, направленный на управление структурными изменениями в национальной экономике; проанализирована динамика формирования корпораций (ОАО) в процессе реструктуризации и реформирования имущественных комплексов государственных организаций; определены основные проблемы корпоративного строительства, требующие принятия управленческих решений в сфере корпоративных финансов, налоговой консолидации организаций-участниц и реструктуризации имущественных комплексов.

В четвертой главе «*Реструктуризация как экономический инструментарий финансового механизма управления имущественным ком-*

плексом корпораций» проанализирована структура национальной экономики РФ и определено место ККО в новых условиях хозяйствования; выявлены основные тенденции реформирования крупных организаций путем их реструктуризации в производственном комплексе РФ; рассмотрены финансовые аспекты реструктуризации имущественных комплексов государственных предприятий при их преобразовании в ОАО; обоснованы и подтверждены аналитической информацией конкурентные преимущества крупных высокоинтегрированных корпоративных образований.

В пятой главе *«Реализация результатов функционирования финансового механизма управления имущественным комплексом крупных корпоративных образований (промышленность, металлургия, транспорт)»* предложен практический инструментарий для оценки эффективности функционирования ККО, как средство прогнозирования их устойчивого развития; на основе эмпирической информации и теоретических моделей себестоимости товарной (основной) продукции корпорации обосновывается экономическая оценка потенциальных последствий организационного реформирования в зависимости от налоговой нагрузки, объемов попередельной чистой добавленной стоимости и величины удорожания основной товарной продукции корпорации при ее реализации внутри группы; разработан методический подход к формированию трансфертных цен на основную (профильную) продукцию корпорации в условиях действующего законодательства и ожидаемых вариантов его изменения; построены и математически описаны формализованные зависимости размеров консолидированной нераспределенной прибыли от совокупности факторов эндогенного и экзогенного характера.

В заключении подведены итоги исследования, сформулированы основные выводы и рекомендации по применению разработанных в диссертации положений.

II. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Обоснование методологического подхода к формированию и функционированию финансового механизма управления имущественным комплексом, как совокупности финансовых методов, рычагов и стимулов, а также соответствующее ресурсное обеспечение (организационное, правовое, методическое, аналитическое и программное), рациональная интеграция и взаимодействие которых создает основу для баланса экономических интересов участников корпоративных отношений.

Формирование организационно-экономического механизма регулирования деятельности ККО и выделение из него финансового механизма управления их имущественными комплексами потребовало использования следующих основных подходов: системного, процессного, комплексного, программно-целевого и критериального.

Системный подход применяется для формирования управляющего воздействия, согласованного со стороны всех участников корпоративных отношений, для осуществления непрерывных и взаимосвязанных действий по выработке способов, приемов, рычагов и методов, чтобы оказать влияние на имущественный комплекс с целью решения производственно-хозяйственных, экономических и финансовых проблем.

Использование процессного подхода необходимо для разработки непрерывных и последовательных действий высшего финансового менеджмента по реализации его базовых функций, направленных на достижение конкретных целей развития группы на основе использования принципов, функций и методов в пределах выделенных на это лимитов финансирования (финансовых ресурсов).

Комплексный подход предполагает использование нескольких взаимосвязанных подходов (системного, процессного, и т.д.), образующих единый управляющий цикл для всех уровней организационно-экономического механизма управления имущественным комплексом.

Программно-целевой подход включает формирование управляющего воздействия через разработку целевых программ развития группы для достижения оперативных, тактических и стратегических целей ее функционирования. Разработка целей осуществляется в зависимости от конъюнктуры факторов, сложившейся на различных сегментах рынка (капитала, персонала, финансов, инвестиций и т.д.).

Критериальный подход применяется при разработке системы частных оценочных критериев для группы, ее отдельных организаций-участниц и их обособленных структурных подразделений в целях оценки деятельности производственного менеджмента. Для системы критериев были выбраны следующие показатели: показатель экономической оценки результативности хозяйственной деятельности группы, комплекс показателей баланса экономических интересов государства и других участников корпоративных отношений, ранжированные показатели ответственности основных групп субъектов корпоративных отношений.

Базовые подходы, используемые при формировании (функционировании) финансового механизма управления имущественными комплексами ККО, представлены на рис. 1.

2. Разработка методологических основ обеспечивающих единство экономических интересов государства и других участников корпоративных отношений, с определением уровня ответственности и обоснованием количественных и качественных финансовых показателей, измеряющих потенциальную величину их оперативной и стратегической экономической выгоды.

Предлагаемые концептуальные основы формирования организационно-экономического механизма регулирования и финансового механизма управления имущественным комплексом ККО базируются на совре-

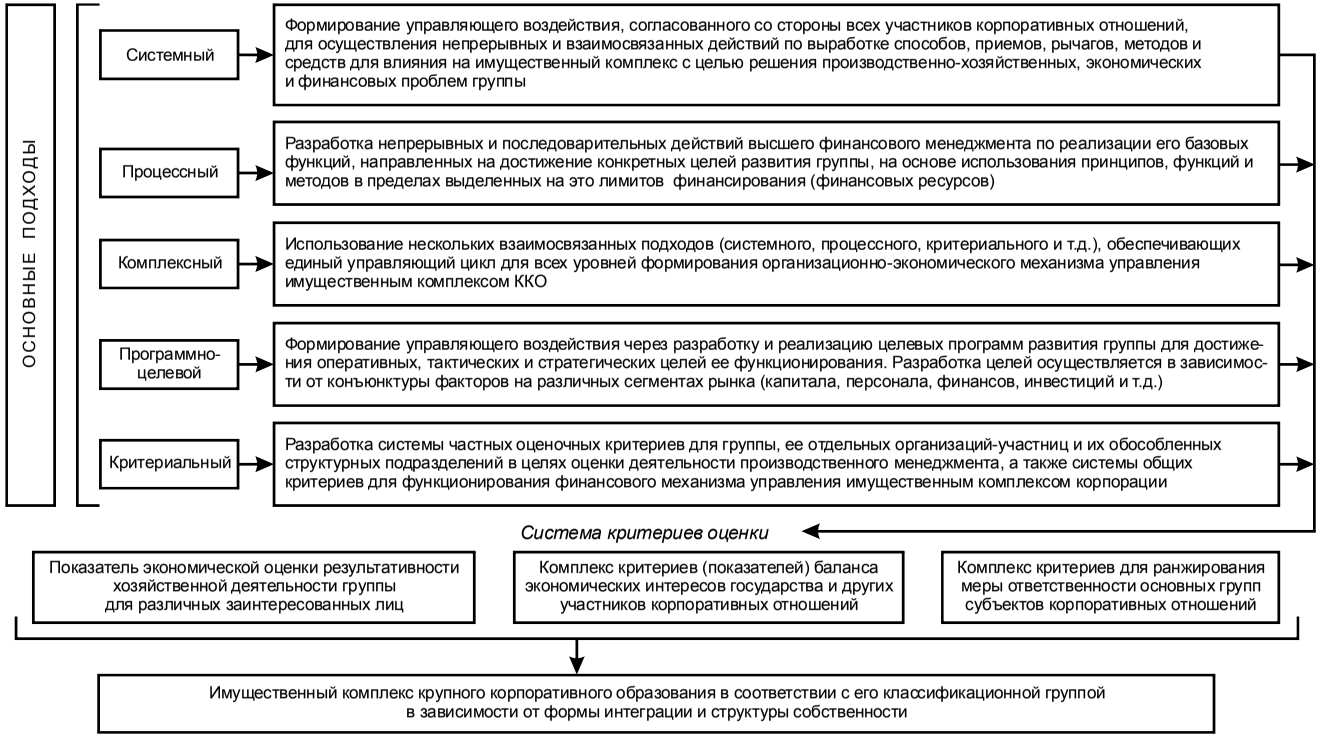


Рис. 1 Базовые подходы, используемые при формировании и развитии (функционировании) финансового механизма управления имущественным комплексом крупных корпоративных образований

менной концепции управления стоимостью корпорации, использующей в качестве основной цели обеспечение роста рыночной стоимости корпорации через рост курсовой стоимости акций. Вся система показателей, которые используются при этом как оценочные (результативные), постоянно совершенствуется. Современные информационные технологии позволяют применять их в режиме оперативного мониторинга.

Экономические взаимоотношения собственников, кредиторов и производственного менеджмента, являясь частью аутсайдерской модели (рис. 2) участников, предусматривают также взаимодействие с институциональным окружением и возможности учета экономических интересов кредиторов, персонала и государственных учреждений (власти). Интегрируя экономические интересы указанных групп участников, данная концепция позволяет адекватно оценивать усилия производственного менеджмента и обеспечивать реальные целевые ориентиры для высших менеджеров корпорации. Комплексным интегральным показателем при этом выбран показатель экономической добавленной стоимости *EVA* (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели экономической оценки результативности хозяйственной деятельности корпорации для различных групп заинтересованных лиц

Участники (собственники)	Кредиторы	Производственный менеджмент (высшие менеджеры)
Доходность собственного капитала	Показатели (коэффициенты) абсолютной ликвидности	Рентабельность продукции Рентабельность продаж
Сумма прибыли в расчете на одну акцию	Экономическая характеристика денежных потоков	Маржинальный доход
Соотношение сумм дивидендов и величины активов	Ликвидационная стоимость корпорации	Показатели оборачиваемости активов
Соотношение капитализации и балансовой стоимости корпорации	Сила финансового рычага (финансовый леверидж)	Уровень операционного рычага (операционный леверидж)
Динамика уровня капитализации корпорации	Доля (структура) долговых обязательств относительно капитализации	Структура дебиторской и кредиторской задолженности, их соотношение
Рентабельность активов и общая сумма консолидированной прибыли	Финансовая устойчивость корпорации	Зарплатоотдача и зарплатоемкость продукции, эффективность использования персонала
Налоговая нагрузка на собственность	Степень покрытия процентных выплат	Эффективность инвестиционных проектов (сроки окупаемости)
Скорость приращения акционерного капитала	Стабильность платежеспособности	Эффективность производственно-хозяйственной и финансовой деятельности
EVA (Economic Value Added) – экономическая добавленная стоимость		

Для характеристики государственных интересов, возникающих при формировании налоговых и неналоговых платежей в бюджеты всех уровней, в работе было рассмотрено экономическое поведение ККО с доминированием или 100 %-м участием в структуре акционерного капитала государственной формы собственности (рис. 2, 3).

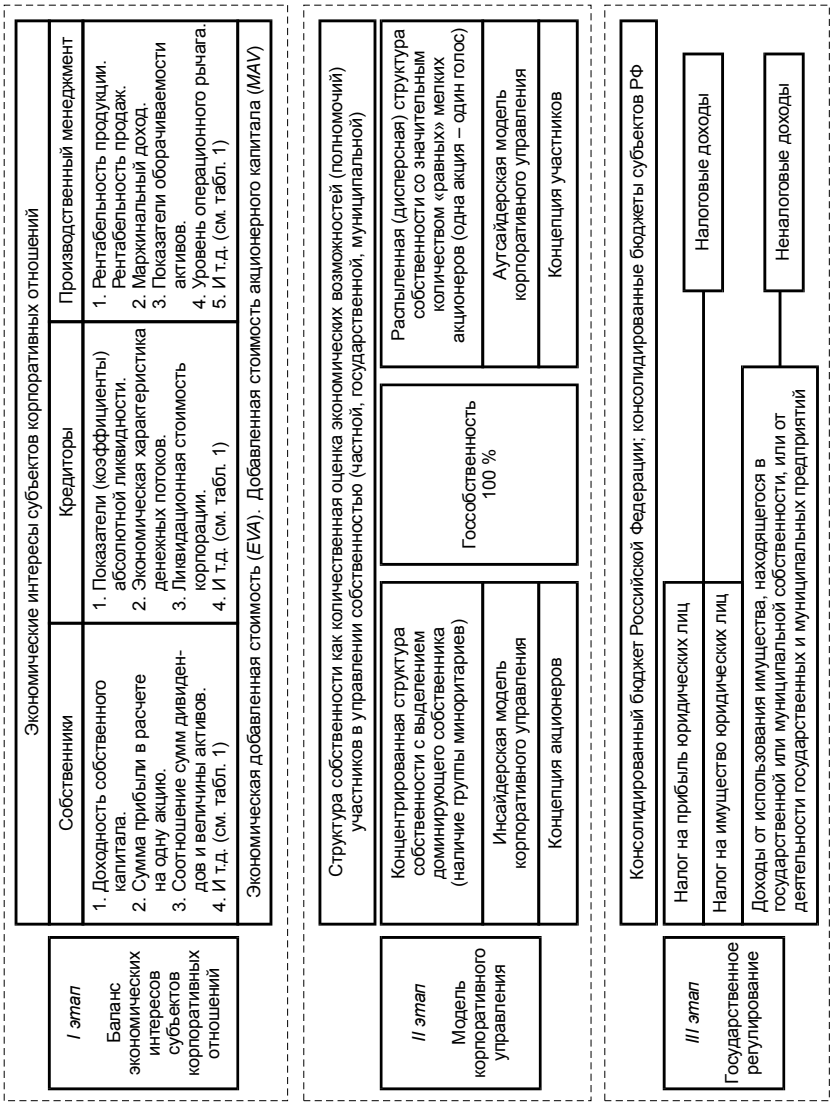


Рис. 2 Этапы исследования и их структурная взаимосвязь

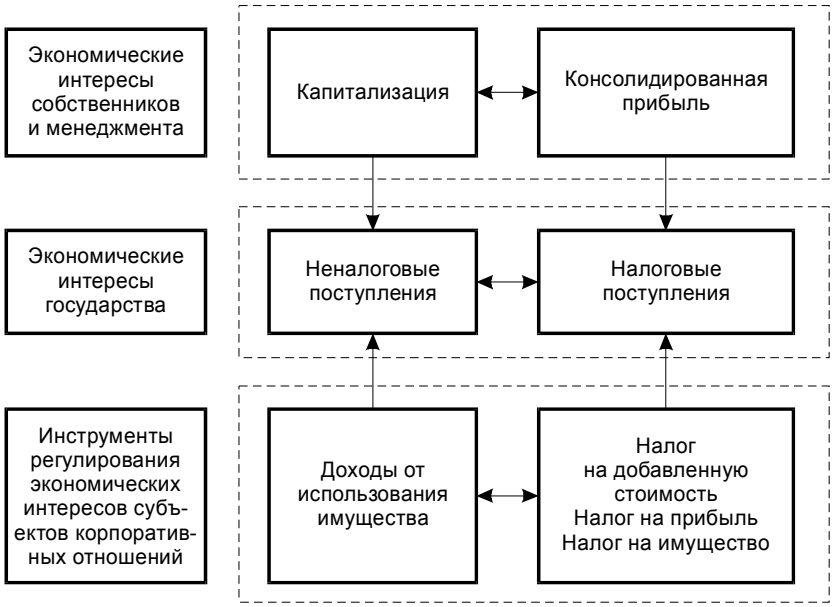


Рис. 3 Экономические интересы государства и основных участников корпоративных отношений

Особенности функционирования таких корпораций связаны с наличием определенного противоречия в экономических интересах государства, касающихся форм сочетания сумм и временных периодов получения доходов. Это налоговые и неналоговые доходы государственного бюджета, плательщиками которых (субъектами налогообложения) согласно действующему законодательству являются все юридические лица, зарегистрированные в ЕГРПО.

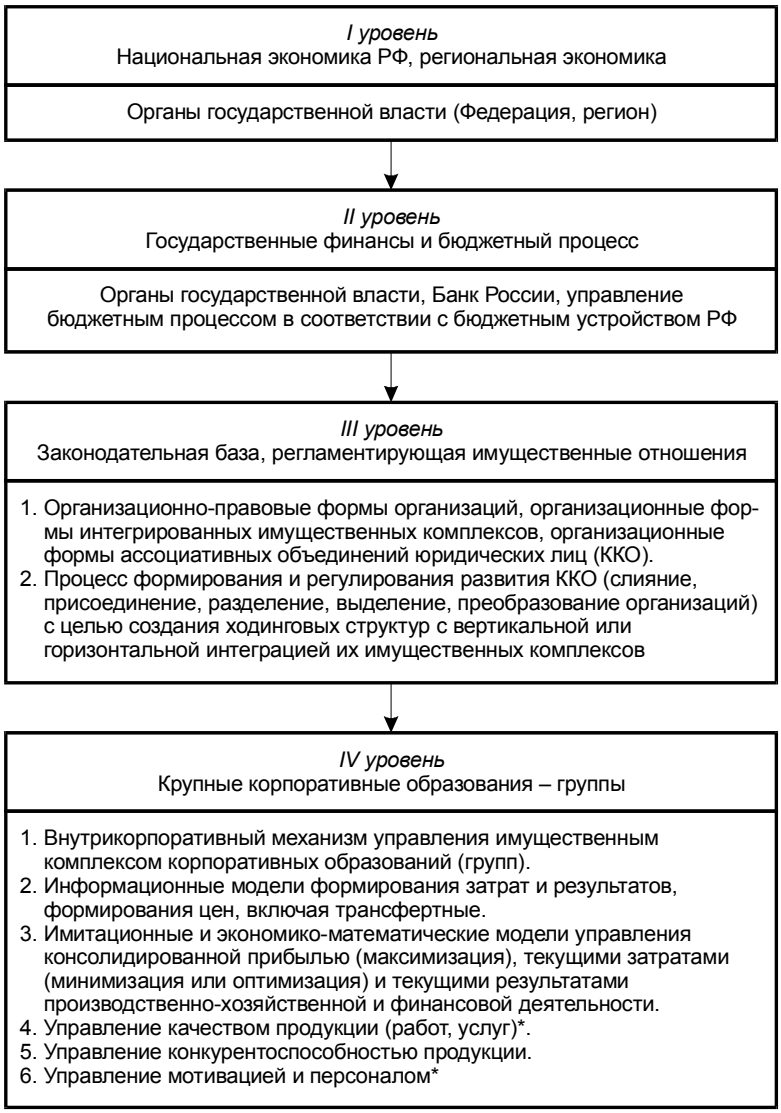
В табл. 2 предлагается характеристика экономических интересов участников во взаимосвязи с уровнем их ответственности и реальными возможностями для достижения их конечных результатов (целей). Основные направления воздействия экономических интересов участников, регулируемые действующим законодательством (законодательные и нормативные акты РФ) и определяющие потенциальные возможности и оценку уровня взаимовлияния экономических интересов рассматриваемых групп субъектов корпоративных отношений, представлены на рис. 3.

3. Позиционирование уровней формирования и функционирования организационно-экономического механизма регулирования деятельности и финансового механизма управления имущественными комплексами ККО для стратегического управления их комплексным развитием.

Таблица 2 – Экономические интересы основных групп субъектов, учитываемые при формировании механизма управления имущественным комплексом (взаимосвязь интересов субъектов корпоративных отношений)

Субъекты корпоративных отношений	Характеристика экономических интересов	Степень влияния на достижение цели	Ответственность
1. Собственники (участники). 1.1. Мажоритарные (совет директоров). 1.2. Миноритарные акционеры (совет директоров)	Стратегические, долгосрочные. Тактические, оперативные, краткосрочные	Высокая Низкая	Ограниченная участием. Ограниченная участием
2. Производственный менеджмент. 2.1. Исполнительный директор (главный менеджер). 2.2. Высшие менеджеры (правление, администрация). 2.3. Персонал, наемные работники (совет коллектива, профсоюз)	Тактические и краткосрочные (амплитудные), индивидуальные. Оперативные, краткосрочные, коллективные (групповые). Тактические (групповые) и оперативные (индивидуальные)	Высокая (частично ограниченная). Средняя (ограниченная). Низкая, минимальная	Высокая индивидуальная. Средняя индивидуальная. Низкая
3. Государство – участник (акционер)	Стратегические, социально-экономической направленности	Высокая, ограниченная структурой собственности	Высокая, ограниченная участием
4. Государство – регулятивный и фискальный орган власти	Стратегические, нацеленные на макроэкономические ориентиры	Высокая	Высокая
5. Заинтересованные лица (в том числе аффилированные)	Тактические и среднесрочные	Ограниченная или низкая	Низкая, в зависимости от условий контроля

Опираясь на значение термина «механизм», а также на содержание и системную взаимосвязь его организационно-экономических элементов, позволяющих оказывать влияние на динамику результирующих показателей группы, в работе предлагается обосновать его состав и структуру для использования на макро- и микроэкономическом уровне национальной экономики. Конечным результатом функционирования такого механизма для I и II уровней (рис. 4) является формирование рационального финансового плана государства, бюджеты которого сбалансированы по налоговым и неналоговым поступлениям. Для III и IV уровней – это фор-



* Рассматривается подробно в монографии автора «Новый организационно-экономический механизм управления собственностью: крупные промышленные и транспортные корпорации».

Рис. 4 Уровни формирования организационно-экономического механизма регулирования деятельности и финансового механизма управления имущественным комплексом корпорации

мирование стратегии экономического развития на основе баланса экономических интересов всех участников ККО, позволяющей иметь постоянный экономический рост и высокий уровень капитализации.

Противоречия между конечными целями функционирования ККО, механизмами формирования и развития сложных корпоративных бизнес-структур могут закладываться детерминировано или возникать в ходе реализации конкретных целей стохастично. В этой связи, если требования гибкости и агрегированности при формировании организационно-экономического и финансового механизмов управления такими системами выполнены, можно вести речь об интегрированном взаимодействии всех участников рассматриваемой организационной бизнес-структуры.

В работе обосновывается следующее. Если организационно-экономический механизм регулирования деятельности и финансовый механизм управления имущественным комплексом корпорации рассматриваются как системы интеграционного взаимодействия организаций-участниц ККО, включающие сформированную систему целей и ресурсных ограничений, систему показателей экономической оценки результативности и соответствующее информационное обеспечение, то такие механизмы представляются как системно структурированная совокупность положений правового, организационного и экономического характера, позволяющая рационально взаимодействовать всем элементам сложной системы как на макроэкономическом уровне – с внешней (финансовой) средой, так и на микроуровне – внутри корпорации, между ее организациями-участницами и их структурными подразделениями.

4. Определение имущественного комплекса ККО как сложной финансовой категории, представляющей собой стратегическую (прогнозную) стоимостную оценку финансовых и нефинансовых активов группы.

Имущественные комплексы ККО в качестве субъектов управления организаций-участниц можно представить в виде финансовых категорий, таких как полная себестоимость, валовая прибыль, среднегодовая стоимость основных производственных фондов, среднегодовая стоимость нематериальных активов, валовой доход, фонд оплаты труда, финансовые потоки и др. Прогнозная экономическая оценка имущественного комплекса группы состоит из частных оценок имущества организаций–участниц группы, при этом важнейшим объектом управления являются внутрикорпоративные финансовые потоки.

Имущественный комплекс корпорации как система обладает следующими свойствами.

1. Не является совокупностью случайных элементов. Все элементы отвечают конкретным критериям и обладают родовыми признаками. К ним относятся:

– организационное единство, которое обеспечивается правилами управления имущественными отношениями, формирования уставного капитала, а также технологиями, контрактами и т.д.;

– главенство общекорпоративной экономической цели деятельности во внутреннем и внешнем хозяйственном обороте каждого элемента системы (отдельной организации-участницы);

– увеличение добавленной стоимости имущественного комплекса каждой организации-участницы способствует увеличению стоимости всего имущественного комплекса группы.

2. Специфика свойств имущественного комплекса как интегрированной системы определяется составом элементов и особенностями их взаимодействия между собой и с внешней средой. Такое взаимодействие регулируется федеральным законодательством и нормативными актами.

3. Элементы системы имущественного комплекса взаимозаменяемы (на практике ротация организаций-участниц – явление постоянное).

4. Имущественный комплекс должен находиться в постоянном развитии. Данный процесс является результатом саморазвития (совершенствования) системы. Противоречия при этом разрешаются путем изменения институционального окружения в связи с изменениями самой организационно-экономической системы.

5. Имущественный комплекс является системой условно-открытого типа (признаки открытости проявляются не в полной мере).

В отношении термина «имущественный комплекс» ККО отметим следующее. Согласно действующему законодательству (ГК РФ, ст. 132) под предприятием (организацией) как объектом прав признается имущественный комплекс, который используется в хозяйственном обороте для осуществления предпринимательской деятельности. В состав имущественного комплекса ККО входят все виды имущества (финансовые и нефинансовые активы).

Стратегическая (прогнозная) оценка развития имущественного комплекса в работе определяется на основе полученных зависимостей, позволяющих планировать консолидированный финансовый результат ККО в зависимости от величины чистой добавленной стоимости базовых видов продукции и ожидаемых (прогнозных) сумм ее удорожания при реализации внутри корпорации.

5. Обоснование структуры финансового механизма управления имущественным комплексом ККО как специфической финансовой категории, позволяющей определить взаимосвязь его базовых элементов на макро- и микроэкономическом уровне национального хозяйства.

Финансовый механизм управления имущественным комплексом ККО представляет собой многоуровневую иерархическую систему основных взаимосвязанных элементов и их типовых групп (субъекты, объекты, принципы, методы и инструменты и т.п.), а также способов их взаимодействия, включая интеграцию и дезинтеграцию, в результате которых гармонизируются экономические отношения (интересы) государства,

собственников (участников), кредиторов и персонала, включая представителей высшего менеджмента корпорации.

Функционирование финансового механизма управления имущественным комплексом ККО как фрагментарная составляющая формирования и развития организационно-экономического механизма регулирования деятельности показано на рис. 5.

Данный принцип состоит из двух взаимосвязанных (взаимозависимых) уровней (макро- и микроэкономический). Если первый их них соответствует I, II и III уровням формирования организационно-экономического механизма регулирования деятельности и финансового механизма управления имущественным комплексом (см. рис. 4), то второй – IV уровню, а именно, уровню регулирования внутрикорпоративных отношений организаций–участниц группы путем управления их имущественными комплексами и стратегией их развития.

Подходы к управлению организационно-экономическими системами указанного типа предлагается формировать на основе экономической сущности и понятийного аппарата организационно-экономического и финансового механизмов с учетом этапа их становления и развития. Под организационно-экономическим и финансовым механизмами управления сложными организационными системами в этом случае понимается взаимозависимая совокупность следующих основных элементов:

– формы и методы экономического управления с мотивацией систем стимулирования;

– формы и методы стратегического, тактического и оперативного управления;

– рычаги и методы формирования системы управляющих параметров с элементами самонастраивания (самоорганизации);

– система обоснованных ограничений финансового и административного характера;

– информационная система формирования законодательно-правовой и нормативной базы управленческих решений.

На основе использования критериального подхода (см. рис. 1) (в условиях соответствующего правового обеспечения) разрабатываются научно обоснованные прогнозы, планы, программы и дается экономическая оценка (оперативная и прогнозно-стратегическая) имущественного комплекса. После чего осуществляется детальный анализ организационного, правового, методического и другого обеспечения деятельности (см. рис. 5) с подробным рассмотрением и привязкой к конкретному этапу развития ККО (группы), а также анализ фактического и ожидаемого наличия всех видов ресурсов. На рис. 5 показана необходимость разделения деятельности группы на три вида, что объясняется экономической значимостью каждой организации-участницы и их общей взаимосвязью.

Операционная (текущая) деятельность ККО является базовой и призвана обеспечить достаточными финансовыми ресурсами все остальные виды деятельности группы, при том инвестиционная и финансо-

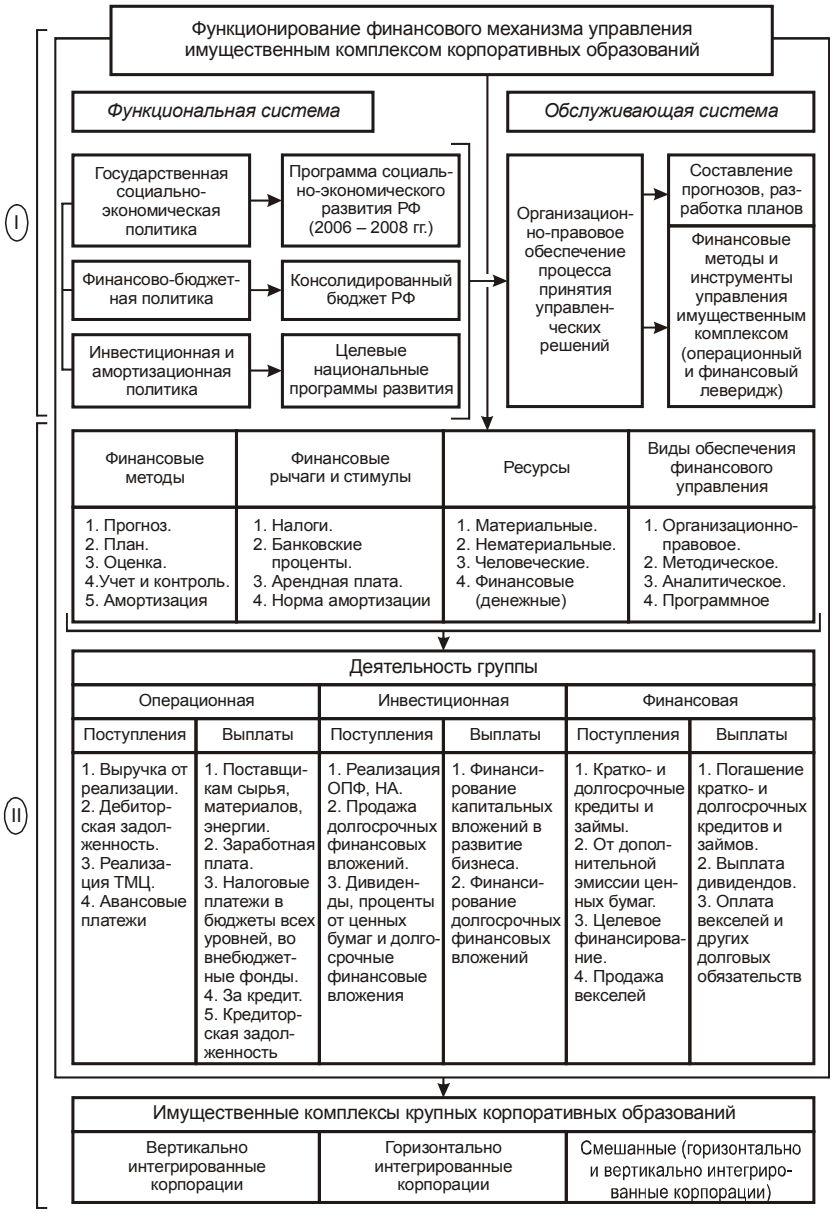


Рис. 5 Основы формирования (построения) и функционирования финансового механизма управления имущественным комплексом корпорации: I – макроэкономический уровень; II – микроэкономический уровень

вая деятельность способствуют интенсивности развития операционной, обеспечивая ее дополнительными источниками финансирования.

6. Классификация организационных структур ККО, включающая их виды, группы и типы в зависимости от способа интеграции имущественных комплексов организаций-участниц и масштаба организации бизнес-процессов, как базовая составляющая для обоснования генеральных направлений реструктуризации имущественного комплекса корпорации.

Предлагается классификация имущественных комплексов ККО, в основу которой положена корпоративная собственность участников, позволяющая представить организационные структуры в виде трех основных групп. Доминирующим фактором при классификации ККО является структура акционерного капитала, сформированная собственниками корпоративного образования. В зависимости от нее формируется организационно-управленческая структура корпорации с делегированием распорядительных полномочий высшему менеджменту в соответствии с уровнем управленческой иерархии организации. При этом учитывается количество собственников, определяющее модель корпоративного управления (инсайдерская, аутсайдерская); количество организаций-участниц и организационно-правовой статус (организационно-правовая форма) юридических лиц; количество структурных подразделений корпорации и каждой организации-участницы; производственная иерархия структурных подразделений (основные, вспомогательные и обслуживающие производства); типы технологических процессов; уровень диверсификации производства; централизация либо децентрализация снабжения и продаж. В основу классификации положены следующие виды базовых структурных схем организации имущественных комплексов ККО:

– вертикально интегрированные корпоративные образования (два типа);

– горизонтально интегрированные корпоративные образования (два типа);

– смешанные формы интеграции собственности (три типа).

В диссертационной работе приводится подробная классификация с иллюстрацией организационных структур на конкретных схемах.

7. Разработка методических основ формирования трансфертных цен на основные виды товарной продукции вертикально интегрированных корпоративных образований при различных способах организации бизнеса с учетом консолидированного финансового результата группы.

Функционирование в составе корпорации нескольких юридических лиц различных организационно-правовых форм и организаций без статуса юридического лица (структурные подразделения) предъявляет определенные требования к внутрикорпоративному ценообразованию. Особую актуальность приобретает проблема соответствия суммы прибыли (убытка) организаций–участниц ККО (или их обособленных структурных

подразделений) величине консолидированной (холдинговой) прибыли (убытка) группы. Представленные в работе зависимости консолидированного финансового результата от количества организаций-участниц позволяют более обоснованно определять планово-расчетные цены. Планово-расчетная цена рассматривается укрупненно для внутренних взаиморасчетов по трем основным классификационным видам продукции (работ, услуг)*. Объем каждого вида продукции учитывается по фиксированной нормативной (плановой) себестоимости, при этом прибыль от реализации продукции (работ, услуг) распределяется централизованно пропорционально объему производственной программы выпуска и реализации продукции (работ, услуг). Результатом является разработка внутрикорпоративного ценника продукции, где указывается оптовая цена реализации на всю номенклатуру изделий, выпускаемых корпорацией, максимально приближенная к рыночным ценам на аналогичные виды продукции (работ, услуг).

Для нивелирования последствий непредвиденного колебания цен, покрытия плановых убытков производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, соответствия фактически полученной суммы прибыли (убытков) организаций-участниц консолидированной прибыли всей корпорации, а также покрытия отклонений планово-расчетных (внутренних) цен от цен конечной реализации продукции внутри корпорации формируется централизованный фонд регулирования цен (ФРЦ).

Накопления структурных подразделений корпорации могут формироваться на планируемый период (год) следующим образом:

– рассчитывается плановая рентабельность ($R_{план}$) как отношение плановых накоплений к нормативной (плановой) себестоимости планового выпуска всей продукции. Плановые накопления формируются исходя из плановых объемов платежей в фонд накопления, фонд потребления, финансовый резерв, арендной платы по схемам финансового лизинга, налога на прибыль и отчислений в специализированные (централизованные) фонды корпорации. В формализованном виде это можно представить следующим образом:

---

* Продукция юридических лиц и структурных подразделений делится на следующие виды:

первый вид продукции – основная продукция (заказ корпорации):

– продукция, сдаваемая предприятию сбыта для реализации внешним потребителям;

– внутренние поставки (валовая продукция, потребляемая внутри корпорации);

второй вид продукции:

– продукция, реализуемая юридическим лицом на сторону (минуя предприятие сбыта), включая сверхплановую продукцию корпорации и инициативную продукцию организации;

третий вид продукции:

– новая опытная продукция (опытные образцы, расходы на подготовку производства, пусконаладочные работы, повышенные расходы будущих периодов).

$$Ï_{ïëàí} = \frac{\left(Ô_{íàê} + Ô_{íîò} + Ô_{ðåç} + Ô_{ëèç} + Ô_{ïðèá} + Ô_{ñïíñ}\right)}{1 - \frac{Í\ ï}{100 + Í\ ï}}, \qquad (1)$$

где $П_{план}$ – сумма плановых накоплений структурного подразделения, *ден. ед.*;

$Ф_{нак}$ – плановая сумма отчислений в фонд накопления структурного подразделения корпорации, *ден. ед.*;

$Ф_{пот}$ – плановая сумма отчислений в фонд потребления структурного подразделения корпорации, *ден. ед.*;

$Ф_{рез}$ – плановая сумма отчислений в финансовый резерв структурного подразделения корпорации, *ден. ед.*;

$Ф_{лиз}$ – плановая сумма платежей по схемам финансового лизинга, *ден. ед* ;

$Н_{приб}$ – сумма налога на прибыль структурного подразделения корпорации, *ден. ед.*;

$Ф_{конс}$ – сумма отчислений в специализированные (централизованные) фонды корпорации, *ден. ед.*;

Нп – ставка налога на прибыль, согласно действующему законодательству, %;

$$R_{ïëàí} = \frac{Ï_{ïëàí}}{Ñ_{ïîëí}} \cdot 100\,\%, \qquad (2)$$

где $С_{полн}$ – полная плановая (нормативная) себестоимость планового выпуска продукции структурного подразделения всех наименований, *ден. ед.*

Внутрикорпоративное ценообразование на основе трансфертных (внутренних) цен на изделия происходит через взаимодействие организаций-участниц, что предполагает внедрение достаточно неформальных хозрасчетных (коммерческих) отношений внутри ККО. Внутренние цены должны отражать не только затраты, но и нормативные накопления (прибыль) всех организаций-участниц.

Суммы нормативных накоплений включаются во внутренние цены одновременно по всем видам продукции всех организаций-участниц и структурных подразделений корпорации, вне зависимости от того, являются они юридическими лицами или нет. В противном случае неизбежна неоправданная разнорентабельность, а значит, и разновыгодность продукции внутри ККО. Должна применяться такая формула трансфертной цены, которая построена на основе единых норм плановых накоплений и исключает дублирование или повторный счет доходов и рост материальных затрат.

Трансфертная цена продукции первого вида состоит из нормативной фиксированной себестоимости (в отсутствии ее – плановой себестоимости) и нормативных накоплений (прибыли). По решению головной

компании в трансфертную цену может включаться полная прибыль или ее децентрализуемая часть.

Для соблюдения баланса средств, распределяемых через внутренние цены, включая общий объем накоплений ККО (консолидированная прибыль), с накоплениями организаций-участниц, формируемыми от передачи продукции по трансфертным ценам, необходимо применять единые нормативы рентабельности. Рентабельность целесообразно рассчитывать к чистой добавленной стоимости (ЧДС). В качестве базы рекомендуется использовать нормативную стоимость обработки (НСО) продукции, состоящую из включенных в нормативную фиксированную себестоимость затрат на заработную плату (ФОТ с начислениями на нее) и амортизацию основных фондов на полное восстановление (реновацию). Это затратный вариант формирования цены, но его преимущество в том, что динамику заработной платы и амортизации контролировать проще, чем динамику полной себестоимости продукции.

В трансфертные цены включаются нормативные накопления ($П_{норм}$), общий плановый (прогнозный) объем ($\sum Ï_{íîðì}$) которых должен обеспечивать формирование части фондов накопления, потребления и финансовый резерв организаций–участниц корпорации, выплату ими всех видов платежей, арендной платы, налогов, выплат в централизованные фонды корпорации в случае успешного выполнения производственной программы по продукции первого вида.

Общий объем нормативных накоплений включается во внутреннюю цену первого вида продукции пропорционально удельному весу НСО (или нормативной себестоимости $С_{норм}$) данной продукции в суммарной нормативной стоимости обработки $НСО_{общ}$ (или суммарной нормативной себестоимости $С_{сум}$) планового (прогнозного) объема всей продукции первого вида.

Нормативный объем накоплений $Ï^{ê}_{íîðì}$, включаемый во внутреннюю (трансфертную) цену единицы продукции «к» (или выпуска продукции) первого вида, равен:

$$Ï^{ê}_{íîðì} = \sum Ï_{íîðì} \cdot \frac{íÑÎ_{ê}}{íÑÎ_{îáù}} \quad \text{или} \quad Ï^{ê}_{íîðì} = \sum Ï_{íîðì} \cdot \frac{Ñ^{ê}_{íîðì_{ê}}}{Ñ_{ñóì_{ï}}}, \qquad (3)$$

при этом:

$$НСО_{общ} = НСО_1 + НСО_2 + \ldots + НСО_н,$$

$$С_{норм} = С_{н1} + С_{н2} + \ldots + С_{нн},$$

где «нн» – количество продукции первого вида, передаваемой по трансфертным ценам, *ден. ед.*

В этом случае соблюдается баланс: $Ï^{1}_{íîðì} + Ï^{2}_{íîðì} + \ldots + Ï^{ê}_{íîðì} = \sum Ï_{íîðì}$ и обеспечивается отсутствие дифференциации учитываемой в цене нормативной рентабельности $R_{нц}$:

$$R_{íö} = \frac{\sum Ï_{íîðì}}{Í\ ÑÎ_{îáù}} \quad \text{или} \quad R_{íö} = \frac{\sum Ï_{íîðì}}{Ñ_{ñóì}}, \qquad (4)$$

то есть нормативные накопления в цене продукции «к» равны также:

$$Ï^{ê}_{íîðì} = Í\ ÑÎ_{ê} \cdot R_{íö} \quad \text{или} \quad Ï^{ê}_{íîðì} = Ñ_{íê} \cdot R_{íö}. \qquad (5)$$

Внутренняя (трансфертная) цена ($Ц_т$) однородной продукции «к» первого вида определяется следующим образом:

$$Ц_{т(к)} = С_{нк} + НСО_к \cdot R_{нц} \quad \text{или} \quad Ц_{т(к)} = С_{нк} + С_{нк} \cdot R_{нц}. \qquad (6)$$

Корректировка трансфертных цен, компенсация отклонений от нормативной себестоимости и трансфертной цены осуществляется за счет централизованного фонда регулирования цен (ФРЦ), других специализированных фондов и финансового резерва корпорации.

Цены на продукцию второго вида могут быть фиксированными, договорными или свободными, то есть устанавливаемыми самостоятельно организациями–участницами корпорации; цены на продукцию третьего вида устанавливаются, как правило, по предварительному их согласованию с реальным или потенциальным заказчиком.

8. Обоснование принципов, методов и форм воздействия организационно-экономического механизма регулирования деятельности и финансового механизма управления имущественными комплексами ККО на различных этапах их реструктуризации.

Использование финансового механизма управления имущественным комплексом группы как основной составляющей организационно-экономического механизма регулирования ее деятельности требует соблюдения базовых принципов, функций и методов, создающих экономические условия для формирования интегрированной многофункциональной системы управления имущественным комплексом ККО (рис. 6).

В целях теоретического и эмпирического обоснования подходов, используемых при формировании и функционировании финансового механизма управления имущественным комплексом, автором предлагаются методы, которые необходимо применять исходя из следующих качественных и количественных факторов:

– традиционной или принципиально новой является основная товарная продукция корпорации;

– степень освоения сегмента рынка, на котором реализуется или будет реализовываться продукция группы;

– стадия жизненного цикла соответствующих видов товарной продукции;

– точность расчетов и их требуемая репрезентативность.

Управление финансовыми потоками – одна из базовых функций предлагаемого финансового механизма управления имущественным комплексом – заключается в выявлении взаимосвязи (зависимости) между

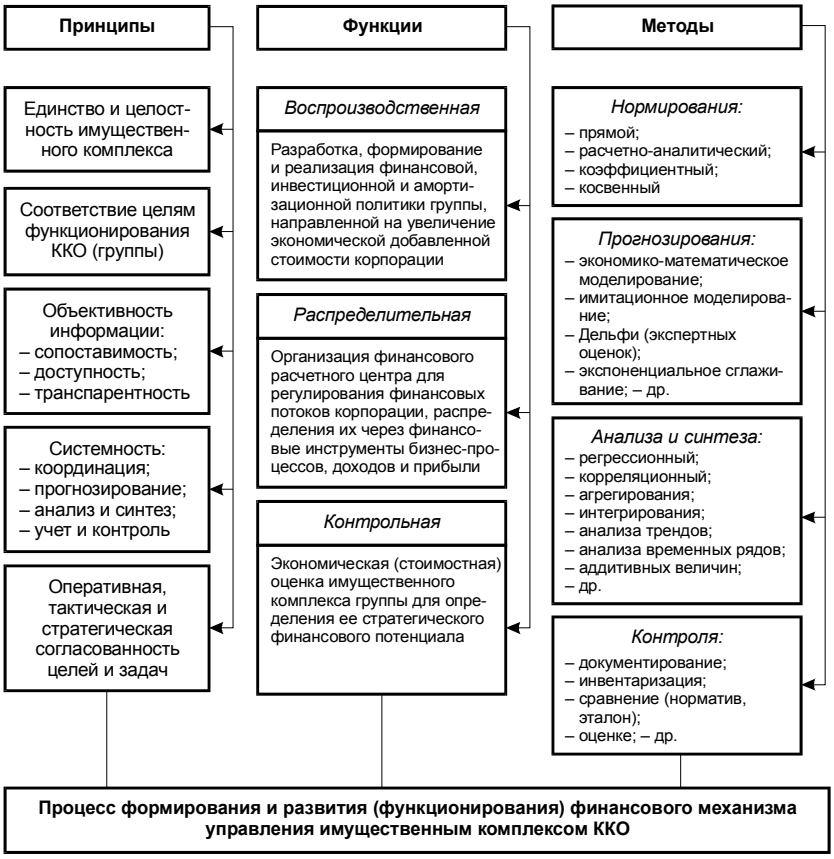


Рис. 6 Базовые составляющие финансового механизма регулирования деятельности крупных корпоративных образований

соответствующими его составляющими (добавленная стоимость, уровень полной себестоимости, попередельная величина удорожания основных видов продукции группы, параметры финансовой среды и т.д.) и консолидированной прибылью группы, поскольку именно консолидированная прибыль как положительный финансовый результат является итогом оптимального управления финансовыми потоками. Реструктуризация (изменение состава и структуры имущественных комплексов ККО) предполагает изменение организационной схемы управления, элементов (и их составляющих), формирующих все виды деятельности, обусловленные влиянием факторов экзогенного и эндогенного характера. Побудительными причинами реструктуризации могут стать низкая или неэф-

фективная производственно-хозяйственная и финансовая деятельность корпорации, неудовлетворительные финансовые показатели, высокий уровень дебиторской и кредиторской задолженности, нехватка собственных оборотных средств.

Участники и производственный менеджмент при реструктуризации бизнеса стремятся обеспечить рост конкурентоспособности и устойчивости и, как следствие, увеличить капитализацию. При этом традиционно используются стратегическая и тактическая (оперативная) реструктуризация, а также комплексная и частичная (подробнее с практическими примерами, представлены в диссертационном исследовании).

9. Определение базовых принципов функционирования финансового механизма при новом подходе к трансфертному ценообразованию, основанному на сопоставимости исследуемой совокупности измерителей и наличии обратной связи, характеризующей влияние прогнозной оценки имущественного комплекса ККО на трансфертные цены товарной продукции организаций-участниц.

Для сопоставимости исследуемой совокупности признаков необходимо использовать единую меру – измерители, отражающие базовый принцип их единства. Это позволило на базе предлагаемой автором информационной модели полной себестоимости, в структуре которой присутствует все множество *j*-х факторов-признаков, отобранных в целях группировки для *i*-й организации, на основе отклонения конкретного (реального) *j*-го фактора-признака от базисного (нормативного или эталонного – установленного корпорацией) на величину ΔC_j рассчитать обусловленную этим отклонением величину изменения показателя полной себестоимости $\tilde{N}_i^{\text{ïîëí}}$. Полученный таким образом показатель-оценка представляет собой условную меру влияния исследуемого конкретного фактора. Сумма полученных «мер» показывает общее отклонение показателя себестоимости за счет интегрированного влияния всей совокупности (то есть не только рассматриваемых или формализованных) факторов. Для проведения таких расчетов необходимо, чтобы многомерные признаки объектов имели только положительные значения. В работе предлагается их представить в следующем виде:

$$\left|\sum \Delta C_j\right| < C_i^{\text{ñð}}; \qquad (7)$$

$$X_i = 1 + \frac{\sum \Delta C_j}{C_i^{\text{ñð}}}. \qquad (8)$$

Данное выражение имеет логический смысл, если хотя бы для одной организации-участницы в их общей совокупности выполняются следующие условия:

$$\left|\sum \Delta C_j\right| \geq C_i^{\text{ñð}}; \qquad (9)$$

$$X_j = \frac{\sum \Delta C_j - \min\left\{\sum \Delta C_j\right\}}{C_i^{\text{ñò}}}. \qquad (10)$$

По аналогии раскладывается влияние факторов, обусловливающих снижение полной себестоимости. Для выработки управленческих решений предложено сгруппировать факторы, опираясь на их определенное единство. Для этого всю анализируемую совокупность факторов, влияющих на экономическое состояние производственных и хозяйственных объектов в составе группы или ее отдельной организации-участницы, необходимо распределить в зависимости от:

– структуры собственности, статуса организации (дочернее, зависимое АО, аффилированная структура или филиал), доминирующей формы собственности; организационно-правовой формы;

– вида деятельности во внутрикорпоративном разделении труда, структуры выпускаемой продукции (внутрикорпоративное потребление или внешнее, то есть за пределами группы, инициативная продукция);

– направлений экстенсивного и интенсивного развития;

– финансово-экономических и организационно-технических факторов производства.

Особенностью трансфертного ценообразования является наличие обратной связи, характеризующей учет влияния прогнозной оценки функционирования имущественного комплекса на трансфертные цены продукции организаций-участниц.

10. Использование эмпирических и теоретических моделей консолидированной нераспределенной (чистой) прибыли для сценарного прогнозирования развития ККО с учетом изменений финансовой среды (налоговая нагрузка, цена ресурсов, чистая добавленная стоимость и т.д.).

В модели учитываются основные прямые и косвенные налоги, формирующие доходную часть бюджетов всех уровней: налог на добавленную стоимость ($Н_{дс}$), налог на прибыль ($Н_п$), налог на имущество ($Н_и$) и единый социальный налог ($Н_{есн}$). Трудность, требующая некоторого абстрагирования при формализации, заключается в том, что указанные налоги, во многом имеющие единую основу, исчисляются от различных налоговых баз. В этой связи нами были приняты определенные (вполне допустимые для поставленной задачи) упрощения с элементами агрегирования соответствующих показателей, что принципиально не повлияло на отклонение теоретических расчетов и реальных данных для исследованной совокупности организаций.

В конечном счете, после незначительных математических преобразований в работе была получена искомая функциональная зависимость чистой (нераспределенной) прибыли группы, состоящей из I-го количества организаций-участниц:

$$Ï_{ëïíñ} = \sum_{i=1}^{l} Ï_i = \left(Ö_0 \cdot \frac{(1+\Delta)^{l-1}}{\Delta} \right) \cdot (1 - Í_ï) \cdot \left(\Delta \cdot (1 - Í_{äñ}) - \frac{\times ÄÑ_{öä}}{(1+\Delta)} \right), \quad (11)$$

где ЧДС$_{уд}$ – удельная чистая добавленная стоимость (отдача по чистой добавленной стоимости) в расчете на стоимостную единицу конечной товарной продукции группы, *отн. ед.* ;

Δ - удорожание продукции при внутренних продажах, *отн. ед.*

В работе приведена графическая интерпретация полученной зависимости (модели) (рис. 7, 8) для групп, состоящих из разного количества организаций-участниц (от 3 до 8) в зависимости от величины удорожания товарной продукции внутри группы. Полученные зависимости позволяют оптимизировать текущие налоговые выплаты для каждой организации-участницы группы, с одной стороны, и максимизировать нераспределенную консолидированную прибыль корпорации – с другой. Использование представленной математической модели на практике позволяет исследовать поведение сложных экономических систем при динамично изменяющихся внешних условиях (например, изменение финансовой среды) в ситуации их организационного реформирования (слияние, присоединение, разделение, выделение и пр.).

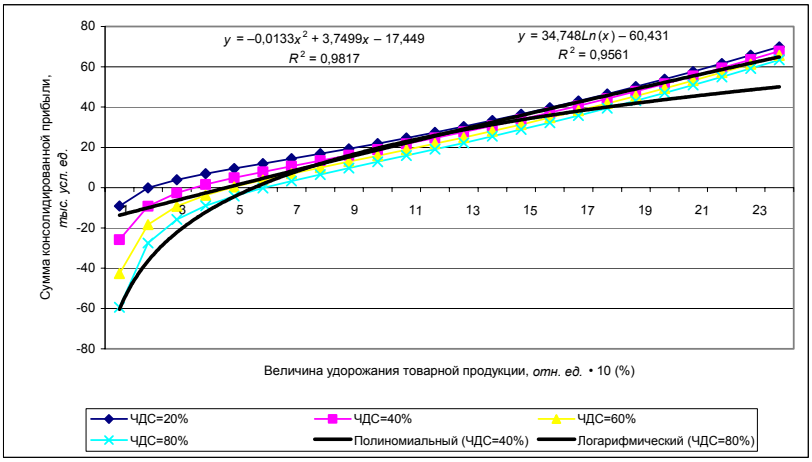


Рис. 7 Изменение консолидированной прибыли в зависимости от величины удорожания товарной продукции для трех организаций-участниц

Используя систему показателей-оценок, можно дать количественную оценку влияния каждого фактора в динамике. Однако даже столь подробное аналитическое рассмотрение не позволяет получить интегральную оценку – для этого потребуется обобщить полученные частные оценки. Такое обобщение, как правило, осуществляется на основе фор-

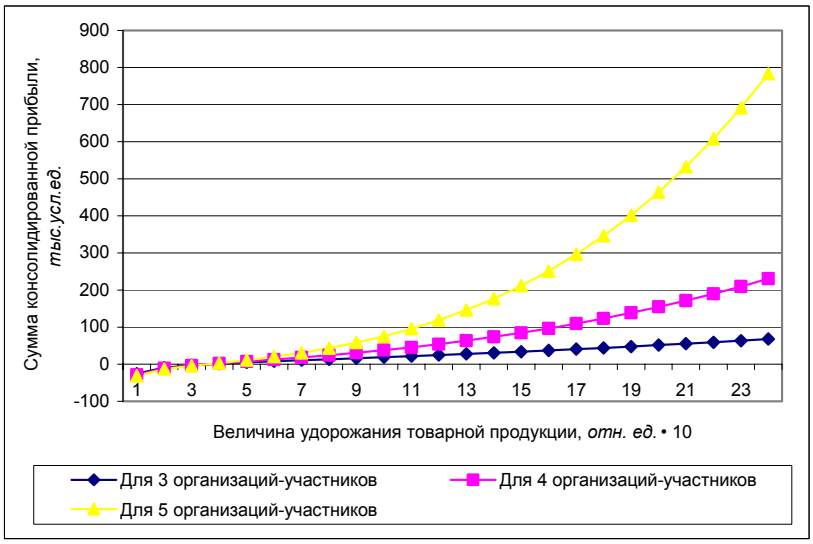


Рис. 8 Зависимость суммы (масштаба) консолидированной прибыли от количества организаций-участниц в группе при ЧДС = 40 % для 3 – 5 организаций-участниц

мального или содержательного подхода. При формальном используется способ ранжирования факторов в зависимости от степени их влияния на результирующую функцию. Другими словами, по уровням влияния устанавливаются интервалы количественных значений для несущественных факторов, умеренных и существенных, обеспечивающих, соответственно, менее 1 %, от 1 до 5 %, свыше 5 % прироста результативного показателя. По аналогии раскладывается влияние факторов, обусловливающих снижение полной себестоимости.

Различные показатели эффективности не позволяют дать однозначную оценку исследуемого явления, причем, в представленных зависимостях заметно возрастает влияние рассматриваемых факторов при оценке эффективности на основе показателя консолидированной прибыли группы. Это объясняется тем, что факторы полной себестоимости продукции, определяющие параметры экономического эффекта (прибыли) в форме чистой выручки (по добавленной стоимости продукции), оцениваются через показатель прироста прибыли от реализации, которая, в свою очередь, имеет относительно невысокий удельный вес в стоимости товарной продукции. В случае увеличения рентабельности производства (или продаж) такие факторы становятся знаковыми при формировании и полной себестоимости, и прибыли на рубль выручки (добавленной стоимости). Это одновременно усиливает их интегрированное влияние и не-

сколько нивелирует результаты оценки результативности деятельности группы.

11. Экономическая оценка организационных преобразований (реформирования или реструктуризации) сложных экономических систем производственного типа на основе показателя экономической добавленной стоимости как основа для регулирования деятельности дочерних и зависимых обществ (организаций–участниц корпорации).

В ходе исследования крупных промышленных и транспортных корпоративных образований как вертикально интегрированных бизнес-структур была получена типовая зависимость $C^{\text{ïîëí}}_{\text{êîðï}}$, характеризующая структуру информационной модели полной (внутрикорпоративной) себестоимости:

$$C^{\text{ïîëí}}_{\text{êîðï}} = \left(1 + Ð^{\text{óïð}}_{\text{êîðï}}\right) \cdot \sum_{i=1}^{N} C^{\text{ïîëí}}_{i} \cdot v_{\text{êîðï}}, \qquad (12)$$

где

$$C^{\text{ïîëí}}_{i} = \left[\frac{1}{Ï^{\text{êîðï}}_{ð}} \cdot C^{\text{Çï}}_{\text{ñð}} \cdot \left(1 + ÅÑÍ\right) + \frac{1}{V^{\text{êîðï}}} \cdot \sum_{j=1}^{M} Ì\ Çу_{j} \cdot Öì_{Çу_{j}} + \right.$$
$$\left. + \frac{1}{V^{\text{êîðï}}} \cdot \sum_{j=1}^{M} ÒÝ_{j} \cdot Öòý_{j} + \frac{1}{Ôî^{\text{êîðï}}_{i}} \cdot À_{ÑÐ_{i}}\right] \cdot \left(1 + Ä_{\text{ïðîäà}}\right) \cdot \left(1 + Ä_{\text{óñëóãè}}\right), \qquad (13)$$

$V^{\text{корп}}$ – чистая выручка (объем продаж) без косвенных налогов (НДС, акциз), *ден. ед.*;

$Ð^{\text{óïð}}_{\text{êîðï}}$ – доля расходов по управлению (включая трансакционные издержки) ассоциативного объединения юридических лиц (группы), *отн. ед.*;

$I = (1\ldots, N)$ – количество юридических лиц (организаций-участниц) корпорации;

$Пр^{\text{корп}}$ – производительность труда (усредненная внутрикорпоративная), *ден. ед./чел.*;

$C^{\text{Çï}}_{\text{ñð}}$ – среднегодовая персональная заработная плата, *ден. ед.*;

ЕСН – отчисления на социальные нужды (единый социальных налог), *отн. ед.*;

$МЗ_j$ – материальные затраты по *j*-му виду продукции (*i*-й организации-участницы), *нат. ед. изм.*;

$ТЭ_j$ – расход топлива и энергии на технологические нужды по *j*-му виду продукции (*i*-й организации-участницы), *нат. ед. изм.*;

$Ц_{МЗ_j}$; $Ц_{ТЭ_j}$ – стоимость (в зависимости от метода учета: ФИФО, ЛИФО, средняя (нормативная)) материальных и топливно-энергетических ресурсов по *j*-му виду продукции, *ден. ед.* / *нат. ед. изм.*);

$Ôî_i^{êî ðî}$ – фондоотдача (по среднегодовой стоимости ОПФ) *i*-й организации-участницы, *ден. ед.* / *ден. ед.*;

$А_{СР_i}$ – среднегодовая сумма амортизации (в зависимости от метода, принятого в финансовой отчетности) *i*-й организации-участницы, *ден. ед.*;

$Д_{прод}$ – доля валовой продукции, потребляемой внутри *i*-й организации-участницы (собственное потребление в оценке по производственной себестоимости), *отн. ед.*;

$Д_{услуг}$ – доля услуг производственного характера для собственных структурных подразделений *i*-й организации-участницы (собственное потребление в оценке по производственной себестоимости), *отн. ед.*

Информационная модель позволяет учесть экономические отношения, определяемые внутрикорпоративной структурой основных, вспомогательных и обслуживающих производств организаций–участниц группы.

Экономическая добавленная стоимость (*EVA*) представляет собой балансовую стоимость, увеличенную на текущую стоимость будущих *EVA*. Применение показателя *EVA* в системе управления имущественным комплексом корпорации осуществляется при составлении капитального бюджета, при оценке эффективности деятельности структурных подразделений, организаций-участниц или группы в целом:

$$EVA = П_ч - (А \cdot \eta); \qquad (14)$$

где $П_ч$ – чистая операционная прибыль, *ден. ед.*;

А – функционирующий капитал, *ден. ед.;*

η – стоимость капитала, *отн. ед.* (или *%)*.

12. Прогнозная оценка бизнеса на базе полученных зависимостей финансового результата и количества организаций–участниц группы с целью регулирования развития их имущественных комплексов.

Полученные в ходе исследований 200 крупнейших корпораций России по уровню капитализации в 2005 г. зависимости финансового результата корпоративных образований (холдинговая прибыль, убыток) от суммы чистой добавленной стоимости (ЧДС), величины удорожания основных видов продукции группы при внутрикорпоративной (попередельной) реализации, а также от количества организаций-участниц в группе позволяют дать экономическую (оперативную и стратегическую) оценку эффективности использования их имущественных комплексов. Для прогнозирования консолидированного финансового результата произведена формализация полученных зависимостей. В ходе исследований было выявлено, что под влиянием конкретных значений рассматриваемых групп факторов, включая параметры финансовой среды, зависимости приобретают линейный, полиномиальный и экспоненциальный характер.

Математическое описание полученных зависимостей представлено на рис. 9, 10.

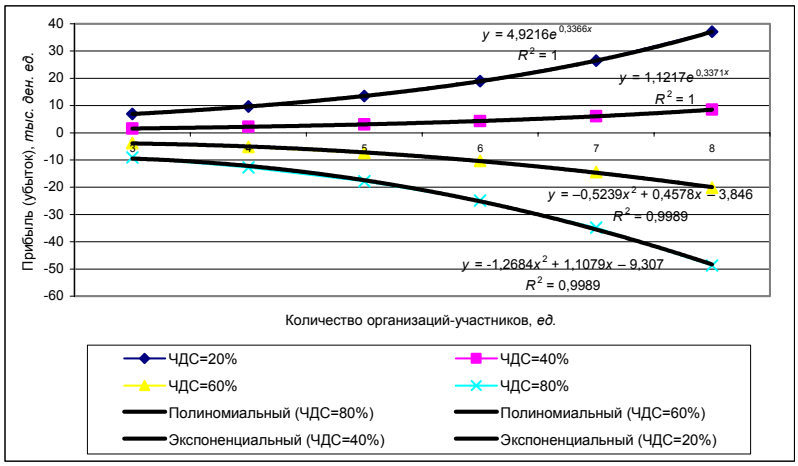


Рис. 9 Зависимость консолидированной прибыли от количества организаций-участниц в группе (удорожание 40 %)

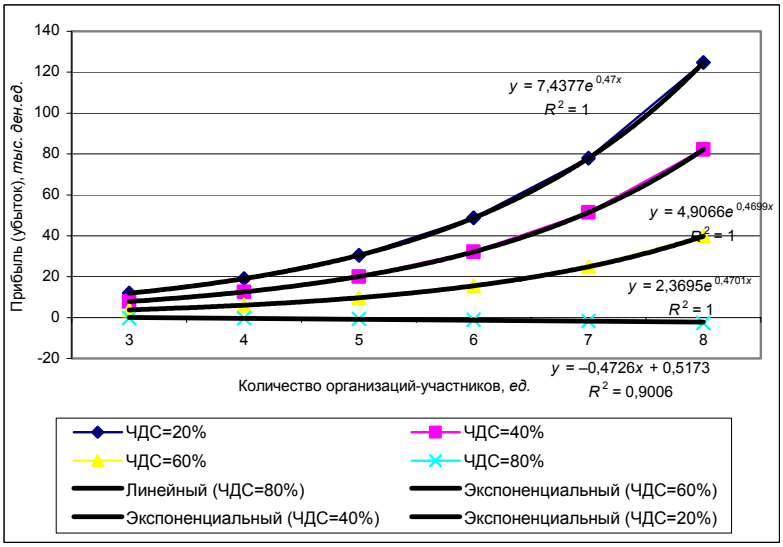


Рис. 10 Зависимости консолидированной прибыли от количества организаций–участниц группы (удорожание 60 %)

Любая аналитическая работа в рамках управления группой связана с экономической оценкой эффективности хозяйственной деятельности каждой организации-участницы. В этой связи повышение качества расчетов требует использования показателей со значительной степенью обобщения, то есть необходимо учесть еще большее количество факторов. При этом роль реальных факторов может существенно варьировать внутри корпорации и даже внутри отдельных организаций-участниц (их производственных подразделений). Вариативность поведения отдельных организационно-экономических объектов внутри системы в зависимости от условий хозяйственной деятельности может быть нивелирована использованием в расчетах так называемых промежуточных (эталонных) показателей-оценок. Наиболее удобными в качестве эталонных показателей следует признать:

– организационно-правовые и экономические условия функционирования корпорации – при сравнительном анализе организаций-участниц или их однотипных структурных подразделений;

– организационно-правовые и экономические условия работы отдельных организаций–участниц группы – при сравнительном анализе работы структурных подразделений, включая зависимые АО и филиалы.

При оценке деятельности отдельной организации-участницы в конкретных условиях хозяйствования сравнительный анализ должен строиться на показателях-оценках, определяющих влияние организации-участницы (элемент системы) на консолидированные результаты хозяйственной деятельности всей группы (корпорация, холдинг) как единого предприятия, или организации-комплекса.

III. ОСНОВНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Монографии и учебные издания

1. Федорович В.О. Новый организационно-экономический механизм управления собственностью: крупные промышленные и транспортные корпоративные образования. – Новосибирск: СГУПС, 2006. – 20,25 п.л.

2. Федорович В.О. Экономика промышленного предприятия: Учеб. пособие. – Новосибирск: СГУПС, 2003. – 12,25 п.л. (гриф УМО ж. д.).

3. Федорович В.О. Экономика организаций: Учеб. пособие. – Новосибирск: СИФБД, 2004. – 15,9 п.л. (гриф УМО по образованию в области финансов, учета и мировой экономики).

4. Федорович В.О. Финансовый механизм управления имущественным комплексом крупных корпоративных образований. – Новосибирск: СИФБД, 2006. – 21,0 п.л.

Статьи в периодических рецензируемых изданиях, входящих в перечень ВАК

5. Федорович В.О. Состав и структура организационно-

экономического механизма управления собственностью крупных промышленных корпоративных образований // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 2. – С. 45 – 55. (1,2 п.л.)

6. Федорович В.О. Государственное управление формированием и развитием холдингов // ЭКО. – 2005. – № 6. – С. 136 – 148. (0,8 п.л.)

7. Федорович В.О. Управление государственной и муниципальной собственностью // ЭКО. – 2005. – № 3. – С. 89 – 98. (0,8 п.л.)

8. Федорович В.О., Федорович Т.В. Государственная собственность: управление структурными изменениями и капитализация крупных корпоративных образований // ЭКО. – 2006. – № 7. – С. 28 – 41. (1,1 п.л. / 0,9 п.л.)

9. Федорович В.О., Федорович Т.В. Организационно-экономический механизм управления имущественным комплексом крупных промышленных корпоративных образований // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2006. – № 9. – С. 24 – 35. (1,3 п.л. / 1,0 п.л.)

10. Федорович В.О., Бунтуш Т.В. Конкурентное преимущество крупных интегрированных бизнес-структур: Изменение отраслевых пропорций в национальной экономике России // Экономика и управление. – 2006. – № 1. – С. 32 – 41. (1,2 п.л. / 1.0 п.л.)

11. Федорович В.О. Основы роста конкурентного преимущества крупных бизнес-структур в России // Сибирская финансовая школа. – 2005. – № 4. – С. 57 – 63. (1,5 п.л.)

12. Федорович В.О., Федорович Т.В. Организационно-правовые механизмы формирования железнодорожной транспортной корпорации – холдинга // Экономика железных дорог. – 2005. – № 11. – С. 25 – 37. (1,2 п.л. / 1,0 п.л.)

13. Федорович В.О., Бунтуш Т.В. Анализ тенденций развития организационных форм производственного комплекса сибирского региона (на примере Новосибирской области) // Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. – 2006. – № 2. – С. 37 – 46. (1,0 п.л. / 0,8 п.л.)

14. Федорович В.О., Федорович Т.В. Информационные модели управленческого анализа в кризисных корпорациях (группах) // Сибирская финансовая школа. – 2005. – № 3. – С. 18 – 28. (1,4 п.л. / 1,1 п.л.)

15. Федорович В.О., Федорович Т.В. Структурные преобразования в производственном комплексе России // Сибирская финансовая школа. – 2005. – № 3. – С. 73 – 79. (1,1 п.л. / 0,8 п.л.)

16. Федорович В.О. Крупные корпоративные образования: концентрация факторов производства и экономический рост // Сибирская финансовая школа. – 2005. – № 1. – С. 87 – 96. (1,8 п.л.)

17. Федорович В.О. Система чековых взаиморасчетов между организациями-участниками и структурными подразделениями корпорации как основа формирования трансфертных цен // Сибирская финансовая школа. – 2004. – № 2. – С. 115 – 121. (1,1 п.л.)

18. Федорович В.О., Федорович Т.В. Финансовые аспекты управления имуществом государственного (муниципального) унитарного предприятия // Сибирская финансовая школа. – 2002. – № 3. – С. 151 – 155. (1,0 п.л. / 0,8 п.л.)

19. Федорович В.О. Проблемы реформирования предприятий в условиях изменения параметров финансовой среды // Сибирская финансовая школа. – 2000. – № 4. – С. 30 – 33. (0,5 п.л.)

20. Федорович В.О. Управленческий анализ внутрихозяйственных отношений на промышленном предприятии (на примере Магнитогорского металлургического комбината) // Сибирская финансовая школа. – 2000. – № 1. – С. 45 – 49. (0,8 п.л.)

21. Федорович В.О., Ногин В.И., Федорович Т.В. Анализ страхового рынка Сибири и реальные инвестиционные возможности страховщиков // Сибирская финансовая школа. – 1999. – № 3. – С. 44 – 52. (1,1 п.л. / 0,8 п.л.)

22. Федорович В.О., Баканова Е.Г. Оценка современного состояния страхового рынка Сибири и основные проблемные вопросы деятельности страховых организаций // Сибирская финансовая школа. – 1998. – № 9/10. – С. 9 – 15. (1,0 п.л. / 0,8 п.л.)

23. Федорович В.О. Анализ формирования внутренних цен на продукцию структурных единиц акционерного общества (на примере ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат») // Сибирская финансовая школа. – 1998. – № 5/6. – С. 53 – 58. (0,8 п.л.)

24. Федорович В.О. Основные принципы экономических внутрихозяйственных взаимоотношений в ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат (ММК)» // Сибирская финансовая школа. – 1998. – № 5/6. – С. 51 – 53. (0,4 п.л.)

25. Федорович В.О. Анализ современного состояния рынка страховых услуг // Сибирская финансовая школа. – 1998. – № 5/6. – С. 35 – 38. (0,6 п.л.)

26. Федорович В.О. Анализ финансового состояния страховых организаций Сибирского региона и оценка их реальных возможностей увеличения уставного капитала // Сибирская финансовая школа. – 1998. – № 9/10. – С. 23 – 26. (0,6 п.л.)

27. Федорович В.О., Казакевич Е.А. Место и роль страхования в обеспечении инвестиционного процесса // Сибирская финансовая школа. – 1998. – № 11 – 12. – С. 15 – 26. (1,1 п.л. / 0,9 п.л.)

28. Федорович В.О. Формирование механизма государственного регулирования экономических интересов субъектов корпоративных отношений в Российской Федерации // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2006. – № 5. – С. 28 – 39. (1,1 п.л.)

29. Федорович В.О. Моделирование экономической оценки эффективности деятельности дочерних компаний ОАО «РЖД» на примере ремонтных предприятий // Экономика железных дорог. – 2006. – № 9. – С. 18 – 34. (1,2 п.л.)

Статьи в сборниках и доклады на конференциях

30. Федорович В.О., Щербаков А.И., Федорович Т.В. Аналитическая оценка развития крупных корпоративных образований в России // Социально-экономические проблемы региона: Сб. науч. тр. Ин-та регионального развития. – Караганда: Санат-Полиграфия, 2004. – Вып. 10. – С. 11 – 19. (0,9 п.л. / 0,8 п.л.)

31. Федорович В.О. Современная концепция управления имуществом государственного унитарного предприятия // Вестник СГУПС. – Новосибирск: СГУПС, 2005. – Вып. 10. – С. 76 – 83. (1,0 п.л.)

32. Федорович В.О. Современное состояние национальной системы страхования и оценка ее реального инвестиционного потенциала // Сборник науч. тр.: По материалам науч.-практ. конф. и науч. сессий СИФБД. Новосибирск: СИФБД, 2000. – Ч. 1. – С. 297 – 312. (1,4 п.л.)

33. Федорович В.О., Федорович Т.В. Технико-экономическое управление производством как процесс достижения цели // Материалы междунар. науч.-техн. конф. «Молодая наука – новому тысячелетию». – Наб. Челны, 1996. С. 231. (0,1 п.л. / 0,05 п.л.)

34. Федорович В.О. Организация движения акций при преобразовании, слиянии и разделении акционерных обществ // Материалы междунар. науч.-техн. конф. «Молодая наука – новому тысячелетию». – Наб. Челны, 1996. – С. 116. (0,1 п.л.)

35. Федорович В.О. Экономические индексы как инструмент определения динамики цен, доходов и уровня жизни // Организация и самоорганизация сложных систем: управленческий аспект: Межвуз. сб. науч. тр. – Наб. Челны: Камский политехн. ин-т, 1996. – С. 21 – 25. (0,7 п.л.)

36. Федорович В.О. и др. Расчет эффективности взаиморасчетов при транспортировке угля на Западно-Сибирской железной дороге // Проблемы ж.-д. транспорта и транспортного строительства в Сибири: Материалы науч.-техн. конф. – Новосибирск: СГУПС, 1997. – С. 61. (0,1 п.л. / 0,05 п.л.)

37. Федорович В.О. Определение тенденций экономического развития крупных корпоративных образований России // Социально-экономическое развитие регионального инвестиционного, инновационного промышленно-строительного комплекса: II Междунар. очно-заочная науч.-практ. конф. – Новосибирск: Междунар. академия науковедения, 2005. – С. 233 – 237. (0,5 п.л.)

38. Федорович В.О. Экономическая оценка деятельности производственного участка в условиях сквозного хозрасчета с перспективой арендного подряда // Материалы XIV Науч.-техн. конф. инструментальщиков Западного Урала. – Пермь, 1992. – С. 56. – (0,1 п.л.).

39. Федорович В.О. Интегральные коэффициенты социально-экономической значимости в условиях самофинансирования машиностроительных предприятий // Материалы Республиканской науч.-техн. конф. «Наука – производству». – Наб. Челны, 1990. – С. 270. (0,1 п.л.)

40. Федорович В.О. Моделирование управлением экономической эффективностью производственного процесса // Материалы Межвуз. науч. конф. «Научно-методические и социально-экономические проблемы подготовки кадров».– Наб. Челны, 1995. – С. 69. (0,1 п.л.)

41. Федорович В.О., Цевелев В.В. Вопросы привлечения инвестиций в транспортный комплекс Сибири // Тезисы Регион. науч.-практ. конф. «Вузы Сибири и Дальнего Востока – Транссибу». – Новосибирск: СГУПС, 2002. – С. 345. (0,1 п.л. / 0,05 п.л.)

42. Федорович В.О. Оценка потенциального влияния отраслевой реструктуризации на эффективность производственной деятельности ремонтных предприятий железнодорожного транспорта // Тезисы Регион. науч.-практ. конф. «Вузы Сибири и Дальнего Востока – Транссибу». – Новосибирск: СГУПС, 2002. – С. 327. (0,1 п.л.)

43. Федорович В.О., Федорович Т.В. Анализ действующей системы внутрихозяйственных отношений в системе планирования Магнитогорского металлургического комбината // Организация и самоорганизация сложных систем: управленческий аспект: Межвуз. сб. – Наб. Челны, 1996. С. 43. (0,8 п.л. / 0,6 п.л.)

44. Федорович В.О. Проблемы управления собственностью крупных интегрированных структур отечественного бизнеса: активизация инвестиционной деятельности // Вестник СГУПС. – Новосибирск: СГУПС, 2006. – Вып. 14. – С. 54 – 63. (1,0 п.л.)

45. Федорович В.О., Федорович Т.В. Совершенствование управления государственными финансами в системе межбюджетных отношений // Вестник СГУПС. – Новосибирск: СГУПС, 2006. – Вып. 14. – С. 93 – 111. (1,0 п.л. / 0,4 п.л.)

46. Федорович В.О., Федорович Т.В. Управление расходами бюджетов как один из факторов экономического роста // Вестник СГУПС. – Новосибирск: СГУПС, 2005. – Вып. 10. – С. 188 – 193. (0,8 п.л. / 0,4 п.л.)

47. Федорович В.О., Федорович Т.В. Формирование сквозной и консолидированной отчетности при расчете трансфертных цен на услуги и продукцию промышленных (ремонтных) предприятий ж.-д. транспорта // Современные проблемы экономики, менеджмента, финансов и банковского дела: Сб. науч. тр. – Новосибирск: СИФБД, 2005. – С. 293 – 298. (0,7 п.л. / 0,3 п.л.)

48. Федорович В.О. Трансфертное ценообразование на услуги ремонтных предприятий железнодорожного транспорта // Современные проблемы экономики, менеджмента, финансов и банковского дела: Сб. науч. тр. – Новосибирск: СИФБД, 2005. – С. 287 – 292. (1,0 п.л.)

49. Федорович В.О. Оценка потенциального влияния отраслевой реструктуризации на эффективность производственной деятельности ремонтных предприятий железнодорожного транспорта // Материалы Регион. науч.-практ. конф. «Вузы Сибири и Дальнего Востока – Транссибу». – Новосибирск: СГУПС, 2003. – С. 415 – 420. (0,85 п.л.)