

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДОХОДА ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИХ ХОЛДИНГОВ И СЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

Саргсян Д. А., Михайлов Ю. И.

Государственный инженерно-экономический университет, г. Санкт-Петербург, e-mail: dimash777@inbox.ru

В настоящей статье представлены современные подходы к определению места и роли взаимодействия сервисных и холдинговых предприятий нефтегазового комплекса на пути освоения новых методов оказания сервисных услуг и распределения дополнительных результатов от их реализации в паре взаимодействующих холдингового и сервисного предприятий. Управление процессом формирования предпринимательского дохода предприятия в любой отрасли зависит от соответствия системы управления потоками денежных средств конкретным сложившимся условиям. Таким образом, современный этап развития экономических отношений хозяйствующих субъектов нефтегазового комплекса при реализации сервисных работ требует нового переосмысления. Новым направлением является подход, позволяющий стимулировать развитие процессов формирования новых сервисных услуг и повышения качества прежде оказываемых услуг, за счет определения доли каждого предприятия в извлекаемом предпринимательском доходе.

Ключевые слова: холдинговые и сервисные предприятия нефтегазового комплекса, сервисное обслуживание, предпринимательский доход.

METHODOLOGICAL BASIS FOR THE FORMATION OF INTERACTING BUSINESS INCOME HOLDINGS AND SERVICE OIL AND GAS COMPANIES

Sargsyan D. A., Mikhaylov Y. I.

St. Petersburg State University of Engineering and Economics

Methodological basis for the formation of interacting business income holdings and service oil and gas companies. Abstract: This paper presents the current approaches to the place role of the interaction of service and holding oil and gas companies on the path of development of new methods of servicing and distribution of additional results from the sale of the holding in a pair of interacting and service enterprises. Managing the process of formation of the business income of the enterprise in any industry depends on conformity to the cash flows of specific existing conditions. In this way, current stage of development of the economic relations of economic entities in the implementation of oil and gas service work requires a new rethinking. The new direction is the approach that encourage the development process of new services and improve the quality of services provided before, by determining the proportion of each company in the extracted business income.

Keywords: holding and servicing oil and gas companies, service, business income.

Взаимодействие хозяйствующих субъектов на различных рынках связано с удовлетворением потребностей. Опираясь на проведенные исследования лично автором, наблюдается особая актуальность исследования процессов организации, формирования и развития сервисного обеспечения предприятий нефтегазового комплекса. Ключевыми «игроками» нефтегазового комплекса выступают холдинговые компании, которые на этапе развития конца прошлого столетия выделили из собственных бизнес процессов сервисные компоненты, определив необходимость поиска самостоятельного развития сервисных предприятий нефтегазового комплекса РФ на новых рубежах развития.

Характеризуя деятельность холдингового предприятия нефтегазового комплекса в его взаимодействии с сервисным предприятием, следует выделить условия появления

предпринимательского дохода, извлекаемого в ходе взаимодействия двух хозяйствующих субъектов нефтегазового комплекса при освоении новых методов оказания сервисных услуг.

Сумма предпринимательского дохода может характеризоваться как положительной, так и отрицательной величинами, определяющими конечный результат от основной и инновационной хозяйственной деятельности предприятия.

Управление процессом формирования предпринимательского дохода предприятия в любой отрасли зависит от соответствия системы управления потоками денежных средств конкретным сложившимся условиям.

Теоретические подходы к определению предпринимательского дохода, полученного в процессе взаимодействия хозяйствующих субъектов, различны.

Первое теоретическое направление современных исследований определяет предпринимательский доход как сумму вознаграждений за выполненные работы, оказанные услуги и проданные товары, в основе которых лежит предпринимательская идея. Такой подход представляется достоверным для характеристики результатов деятельности новой, только что вышедшей на рынок предприятия.

Второе направление определяет предпринимательский доход как часть прибыли, полученной от реализации конкретной инновации при осуществлении новой работы, оказания новой услуги, реализации нового товара.

Данный подход характеризует такой род предпринимательской деятельности, реализация которой подразумевает возможность разделения временного этапа внедрения новой услуги или продажи нового товара.

Предлагаемое нами новое направление теоретического осмысления категории предпринимательский доход состоит в необходимости определения вклада инновационных решений, использованных при оказании услуги, в конечный результат деятельности. При этом сама услуга не является инновационной, а является традиционной для системы взаимодействий хозяйствующих субъектов.

Таким образом, *под предпринимательским доходом от реализации взаимодействия холдинговых и сервисных предприятий, на наш взгляд, следует понимать дополнительный доход от реализации предпринимательской деятельности, получаемый хозяйствующими субъектами благодаря особому подходу к выбору и комбинированию факторов производства благ и их обращения при реализации инноваций в экономически устоявшихся рыночных отношениях.*

Данный подход позволяет четко очертить границы понятия «предпринимательский доход», разделяя текущую деятельность, формирующую основную часть прибыли

предприятия, и ее дополнительную инновационную составляющую, представляющую собой вознаграждение за лучшее оказание типовой услуги.

По уровню достаточности объема исследователями [10,11] выделяются следующие виды предпринимательского дохода:

- избыточный предпринимательский доход. Он характеризует такой предпринимательский доход, при котором поступления денежных средств от реализации инновационных решений существенно превышают реальную потребность предприятия в целенаправленном развитии, связанном с освоением инноваций. Свидетельством избыточного предпринимательского дохода является высокая положительная величина чистого денежного потока, не используемого в процессе осуществления инновационной деятельности предприятия;

- дефицитный предпринимательский доход. Он характеризует такой предпринимательский доход, при котором поступления денежных средств от реализации инновационной деятельности предприятия существенно снижают возможности удовлетворения потребностей в целенаправленном расходовании общей массы поступивших средств для развития новых направлений деятельности. Даже при положительной величине суммы предпринимательского дохода он может характеризоваться как дефицитный, если эта сумма не обеспечивает плановую потребность в расходовании денежных средств на возобновление деятельности по формированию инновационных решений. Отрицательное же значение предпринимательского дохода автоматически делает этот доход дефицитным.

Другие исследователи [5,7,11,13] предлагают разделять предпринимательский доход по методу оценки по времени, определяют следующие виды предпринимательского дохода:

- настоящий предпринимательский доход. Он характеризует доход предприятия как единую сопоставимую величину, приведенную по стоимости к текущему моменту времени;

- будущий предпринимательский доход. Он характеризует доход предприятия как единую сопоставимую величину, приведенную по стоимости к моменту полной реализации инновационного решения. Понятие "будущий предпринимательский доход" может использоваться и как номинальная величина в предстоящем моменте времени (или в разрезе предстоящего интервала будущего периода), который применяется для дисконтирования в целях приведения к настоящей стоимости.

Также в современной научной литературе [7,9,10] встречается иная классификация предпринимательского дохода: по непрерывности формирования в рассматриваемом периоде различают следующие виды предпринимательского дохода:

- регулярный предпринимательский доход. Он характеризует поток поступления или расходования средств по хозяйственным операциям (денежным потокам одного вида) для

реализации инновационной деятельности, который в рассматриваемом периоде времени осуществляется постоянно по отдельным интервалам, инвестиционно-инновационным отрезкам планового периода. Характер регулярного носит большая часть видов денежных потоков, генерируемых операционной деятельностью предприятия: потоки, связанные с обслуживанием кредита на реализацию инноваций во всех его формах, денежные потоки, обеспечивающие реализацию долгосрочных реальных инвестиционно-инновационных проектов, и т. п.;

- дискретный предпринимательский доход. Он характеризует поступление или расходование денежных средств, связанное с осуществлением единичных операций по реализации инноваций предпринимательской структурой в рассматриваемом периоде времени. Характер дискретного предпринимательского дохода носит одноразовое расходование денежных средств, связанное с приобретением предприятием целостного имущественного комплекса, покупкой лицензии франчайзинга, поступлением финансовых средств в порядке безвозмездной помощи, и т.п. для реализации инноваций.

Для целей программирования и прогнозирования предпринимательской деятельности предпринимательский доход разделяют [3,4] по стабильности временных интервалов формирования, предпринимательские доходы характеризуются следующими видами:

- регулярный предпринимательский доход с равномерными временными интервалами в рамках рассматриваемого периода реализации инноваций. Такой денежный поток поступления или расходования денежных средств носит характер аннуитета;

- регулярный предпринимательский доход с неравномерными временными интервалами в рамках рассматриваемого периода реализации инноваций. Примером такого денежного потока может служить график лизинговых платежей за арендуемое имущество для реализации инноваций с согласованными сторонами, неравномерными интервалами времени их осуществления на протяжении срока лизингования актива.

Представленные выше признаки классификации систематизируют существующие знания о видах предпринимательского дохода и позволяют осуществлять их учет, анализ и планирование предпринимательской структурой для достижения собственных локальных целей.

По доле предпринимательского дохода в прибыли предприятий в исследовании выделены следующие виды предпринимательского дохода:

- пропорциональный предпринимательский доход, изменяющийся вместе с общей динамикой прироста прибыли холдинговой компании, полученной от изменения сроков использования по основному направлению деятельности оборудования, требовавшего сервисного обслуживания. Такого рода доход может быть извлечен при наличии прямой

зависимости результатов деятельности, холдинговой и сервисной, предприятий от конкретных операций в сервисном обслуживании оборудования;

$$ПД_i(\Delta Q) = D_i \times P_i(\Delta Q); \quad (1)$$

где

i – порядковый номер объекта имущества холдингового предприятия нефтегазового комплекса, нуждающегося в сервисном обслуживании;

Q – количество объектов выделенной группы, подлежащих сервисному обслуживанию;

$ПД_i(\Delta Q)$ – предпринимательский доход сервисной компании нефтегазового комплекса от реализации работ над i -тым видом объектов холдингового предприятия, обеспеченный приростом фондоотдачи обслуженного количества объектов (ΔQ);

D_i – доля предпринимательского дохода сервисной компании нефтегазового комплекса по i -тому виду объектов в прирастающей прибыли холдингового предприятия нефтегазового комплекса;

$P_i(\Delta Q)$ – прирост прибыли по результатам реализации основной деятельности большего количества объектов (ΔQ) i -того вида холдинговой компании нефтегазового комплекса.

- независимый предпринимательский доход, формирующий часть прибыли предприятий нефтегазового комплекса в фиксированном диапазоне, определённом условиями долгосрочного контракта или особенностями оказания сервисных услуг в долгосрочной перспективе использования оборудования холдингового предприятия, подлежащего сервисному обслуживанию. В отличие от пропорционального, в этом случае не разделяется основное и дополнительное использование оборудования, передаваемого на сервисное обслуживание;

$$ПД_i = D_i \times P_i; \quad (2)$$

где

i – порядковый номер объекта имущества холдинговой компании нефтегазового комплекса, нуждающейся в сервисном обслуживании;

$ПД_i$ – предпринимательский доход сервисной компании нефтегазового комплекса от реализации работ над i -тым видом объектов холдингового предприятия нефтегазового комплекса;

D_i – доля предпринимательского дохода сервисной компании нефтегазового комплекса по i -тому виду объектов в массе фондоотдачи холдингового предприятия нефтегазового комплекса;

P_i – прирост прибыли по результатам использования объектов i -того вида холдингового предприятия нефтегазового комплекса.

- фиксированный предпринимательский доход, формирующий часть прибыли предприятий нефтегазового комплекса, определяемый в процентном отношении к результату деятельности, либо определяемый отдельной суммой по единичному договору о сотрудничестве.

$$ПД_i = C_i; \quad (3)$$

$$C_i - \text{const};$$

где

i – порядковый номер объекта имущества холдинговой компании нефтегазового комплекса, нуждающейся в сервисном обслуживании;

C_i – закрепленная в договоре о сотрудничестве сумма ежегодной премии сервисной компании нефтегазового комплекса при реализации сервисных работ по i -тому виду объектов холдингового предприятия нефтегазового комплекса.

По срочности формирования определяют следующие виды предпринимательского дохода:

реальный, предпринимательский доход, формирующий часть прибыли предприятий, определяемый в процентном соотношении со стоимостью средств производства и рабочей силы, участвующих в реализации предпринимательской инновации в нефтегазовом комплексе;

плановый, предпринимательский доход, формирующий часть прибыли предприятий нефтегазового комплекса, значение которого прогнозируется на основе ожидаемых результатов от реализации инноваций в результате взаимодействия холдингового и сервисного предприятий.

По периодичности следует выделять:

- однородный предпринимательский доход, периодически получаемый в ходе взаимодействия отдельной пары предприятий нефтегазового комплекса, объем которого не изменяется в рамках планового периода проведения сервисных работ;

- неоднородный предпринимательский доход, имеющий сложную структуру, рассчитываемый для каждой конкретной выполненной работы.

Представленная выше классификация систематизирует существующие знания о видах предпринимательского дохода и позволяет оптимально осуществлять их учет, анализ и планирование предпринимательской структурой нефтегазового комплекса, что, в конечном счете, приведет к повышению экономической эффективности основной деятельности.

Для целей исследования под управлением предпринимательским доходом мы будем понимать *непрерывный процесс, связанный с реализацией инноваций предпринимательской структурой нефтегазового комплекса, который предполагает формирование*

самостоятельной системы управления высвобождаемыми финансовыми, материальными ресурсами, полученными в результате инвестиционно-инновационной деятельности предприятия нефтегазового комплекса.

По результатам анализа современной научной литературы [1,2,8,12] было установлено, что обеспечение эффективности предпринимательской деятельности нефтегазового комплекса может быть достигнуто с учетом ряда принципов:

1. Принцип достоверности. Как и каждая управляющая система, оптимизация управления предпринимательским доходом должна быть обеспечена необходимой информационной базой.

2. Принцип сбалансированности. Управление предпринимательским доходом должно происходить в согласовании с общей массой поступлений предприятия. Реализация этого принципа связана с оптимизацией финансовых и материальных потоков предприятия нефтегазового комплекса в процессе управления ими.

3. Принцип эффективности. Предпринимательский доход хозяйствующего субъекта характеризуются существенной неравномерностью поступления и расходования денежных средств в разрезе отдельных временных интервалов реализации инноваций, что приводит к формированию значительных объемов временно свободных денежных активов предприятия нефтегазового комплекса.

4. Принцип ликвидности. Высокая неравномерность отдельных видов предпринимательского дохода порождает временный дефицит денежных средств предприятия, который отрицательно сказывается на уровне его платежеспособности.

Управление предпринимательским доходом зависит от особенностей производственного и технологического процессов.

Таким образом, современный этап развития экономических отношений хозяйствующих субъектов нефтегазового комплекса при реализации сервисных работ требует нового переосмысления. Новым направлением является подход, позволяющий стимулировать развития процессов формирования новых сервисных услуг и повышения качества прежде оказываемых услуг, за счет определения доли каждого предприятия в извлекаемом предпринимательском доходе.

Список литературы

1. Голубецкая Н. П. Принципы инновационного управления предпринимательским доходом предприятий реального сектора экономики / Н. П. Голубецкая, О. А. Хорошева // Экономика и управление. – 2011. – № 5 (67). – С.48-51

2. Добрынин А. И., Ивлева Е. С. Планирование как организационная координация развития экономики // Российское предпринимательство. – 2006. – № 1 (73). – С. 59-62.
3. Катасонов В. Ю. Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование / В. Ю. Катасонов, Д. С. Морозов. – М.: Анкил, 2010. – 272 с.
4. Кныш М. И. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности / М. И. Кныш. – СПб.: Бизнес-пресса, 1998. – 274 с.
5. Комаров В. Ф. Проблемы и методы внедрения управленческих инноваций / В. Ф. Комаров, К. П. Корсунь // Регион: экономика и социология. – 2011. – № 1. – С. 248-267.
6. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент. – М.: Дело и Сервис, 1998.
7. Крылов Э. И. Принципы управления инвестиционной и инновационной деятельностью / Э. И. Крылов. – СПб., 2003. – 24 с.
8. Лавущенко В. П., Городний В. И. Реструктуризация ОАО «Татнефть: методология и практика" / Под общей редакцией д.э.н. Крайновой Э. А. – Изд-во Нефтяной бизнес, 2010. – С. 256.
9. Леонтьев В. В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика / В. В. Леонтев. – М., 2008. – 159 с.
10. Макаров М. И. Теория выбора и принятия решений / М. И. Макаров. – М.: Наука, 1982. – 42 с.

Рецензенты:

Титова Марина Николаевна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна, г. Санкт-Петербург.

Радионов Дмитрий Григорьевич, д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики и менеджмента НОУ ВПО ИТБИД, г. Санкт-Петербург.