003462986

На правах рукописи

ВЕРЕТЕННИКОВ НИКОЛАЙ ПАВЛОВИЧ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕОТРАСЛЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ: ИМПЕРАТИВЫ, ФАКТОРЫ, ФУНКЦИИ, ИНСТРУМЕНТЫ

Специальность 08.00.05 –
«Экономика и управление народным хозяйством
(теория управления экономическими системами)»

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
доктора экономических наук

05 МАР 2009

Хабаровск – 2009

Работа выполнена в Дальневосточной государственной социально-гуманитарной академии

Научный консультант:	доктор экономических наук, профессор **Леонтьев Рудольф Георгиевич**
Официальные оппоненты:	доктор экономических наук, профессор, **Макаров Владимир Васильевич** (Санкт-Петербург)
	доктор экономических наук, профессор **Литовченко Виктор Владимирович** (Комсомольск-на-Амуре)
	доктор экономических наук, профессор Уваров Виктор Алексеевич (Хабаровск)
Ведущая организация:	**Государственный университет управления** (Москва)

Защита состоится 18 марта 2009 года в 12 часов на заседании объединенного совета по защите докторских и кандидатских диссертаций ДМ 218.003.05 при Дальневосточном государственном университете путей сообщения по адресу: 680021, г. Хабаровск, ул. Серышева, 47, ауд. 204.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Дальневосточного государственного университета путей сообщения по адресу: г. Хабаровск, ул. Серышева, 47. Сведения о диссертации и автореферат размещены на официальных сайтах ВАК Министерства образования и науки Российской Федерации и ГОУ ВПО «Дальневосточный государственный университет путей сообщения» (www.festu.khv.ru).

Отзывы на автореферат, заверенные гербовой печатью, в двух экземплярах просим направлять в адрес объединенного совета при ДВГУПС.

Автореферат разослан 12 февраля 2009 года.

Ученый секретарь объединенного совета,
кандидат экономических наук, доцент Комарова В.В.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДИССЕРТАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Актуальность диссертационного исследования. Стабилизационный период (как и переходный период) в экономике РФ – это время глубоких изменений в институциональной системе общества, когда одни институты прекращают свое существование, другие изменяются, становясь рыночными институтами, а третьи возникают впервые. Поскольку в широком смысле слова к институтам относят не только экономические правила, но и экономические организации, то институциональная трансформация в развернутом понимании – это не только изменение формальных и неформальных условий хозяйственной деятельности. Здесь также необходимо рассматривать изменение отношений собственности (приватизацию), возникновение новых субъектов хозяйственной деятельности и даже некоторые элементы изменений в структуре экономики.

Значение институциональной трансформации для стабилизационного периода состоит в том, что рыночное поведение экономических агентов может опираться только на рыночные институты. Иными словами, без частной собственности, конкуренции, свободы заключения экономических контрактов, рыночных организационно-правовых форм предпринимательства, в частности, без организации корпораций (акционерных обществ) современного типа, экономические агенты будут функционировать не как субъекты рыночной системы, а как субъекты старой, административно-командной системы или вообще руководствоваться «правилами игры» нецивилизованной экономики.

Осуществляемая в стабилизационный период реализация в важнейших отраслях российской экономики программ приватизации, акционирования, демонополизации и создания альтернативных структур означает необходимость коренного изменения в системе организации управления крупными (национальными, общеотраслевыми, естественно-монопольными и транснациональными) корпорациями на региональном уровне. Сложность ситуации в том, что старое еще не ушло со сцены, а новое еще не заявило о себе в полный голос. Во избежание этой двойственности, которая может продлиться еще несколько лет, необходимо не слепо перенимать опыт западных корпораций, а проводить исследования по выработке теоретических и методологических положений по организации корпоративного управления на региональном уровне и на их основе осуществлять конкретные практические шаги.

Только оригинальные исследования на основе указанных информационных источников и методических разработках с учетом индивидуальных особенностей и параметров предприятий различных институциональных форм, хозяйственного окружения, географического положения и многих других

макро- и микроэкономических факторов позволят разработать теорию и методики рациональной организации корпоративного управления. В частности, управления транспортными и другими общеотраслевыми корпорациями с учетом интересов государства и регионального бизнеса. Крайняя необходимость проведения таких исследований подтверждает несомненную актуальность темы настоящей работы.

Степень научной разработанности проблемы. В работах известных зарубежных ученых и специалистов, занимающихся исследованиями в области экономической теории, Коуза Р., Фишера С., Дорнбуша Р., Шмалензи Р., Самуэльсона П.А., Нордхауса В.Д., Макконелла К.Р., Брю С.Л., Вэриана Х.Р. и других, а также отечественных ученых и специалистов, работающих в этой области, Архипова А.И., Нестеренко А.Н., Большакова А.К., Шмелева Г.И., Чубакова Г.Н., Нуреева Р.М. и других, при освещении проблем микроэкономики рассматривались особенности организации и функционирования в условиях рынка фирм как основных экономических агентов в различных организационно-правовых формах, в том числе в форме корпорации. Однако в этих работах в основном проводится лишь сравнительный анализ преимуществ и недостатков использования таких форм бизнеса.

Более развернутый анализ внешних организационных характеристик и особенностей функционирования корпораций дается в работах в области развития предпринимательства (бизнеса) таких зарубежных ученых, как Вейе Г., Деринг У., Хоскинг А., Речмен Д.Д., Мескон М.Х., Боуви К.Л., Тилл Д.В., Ван Хорн Д.К., Хойер В., Даниелс Д.Д., Радеба Л.Х., и отечественных специалистов Кашаниной Т.В., Н.А. Сафронова, О.И. Волкова, Е.А. Суханова, А.А. Демина, В.С. Катькало. Но и здесь сформулированы лишь самые общие для корпораций всех отраслей экономики и социальной сферы классификационные выводы и рекомендации относительно их внешних характеристик.

В многочисленных работах по теории и практике корпоративного менеджмента широко известных зарубежных исследователей Ф. Тейлора, Г. Ганта, Ф. Гилберта, Л. Гилберт, М. Фоллет, А. Файоля, О. Шелдона, Г. Форда, Г. Эмерсона, Г. Робба, Г. Хопфа, Л. Урвика, М. Вебера, Э. Мэйо, Ч. Бернарда, Д. Мак-Грегора, Ф. Селзника, Р. Лайкерта, А. Чандлера, П. Лоуренса, Д. Лорша, И. Ансоффа, Т. Питерса, Р. Уотермена, Р. Акоффа, Г. Саймона, Д. Смитбурга, В. Томпсона, А. Томпсона, А. Стрикленда, Д. Синка и многих других раскрывались в разных аспектах проблемы формирования системы управления различными организациями корпоративного типа. В нашей стране эти проблемы исследовались И.В. Блаубергом, Э.Г. Юдиным, В.В. Дружининым, В. Н. Садовским, В.Г. Афанасьевым. А.Г. Поршневым, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатиным, О.С. Виханским,

А.И. Наумовым, Г.Б. Клейнером, В.Л. Тамбовцевым, Р.М. Качаловым, Б.З. Мильнером, Н.Н. Герчиковой, А.В. Поповым, Р.А. Фатхутдиновым, Ф.М. Русиновым, М.Л. Разу, А.П. Градовым, С.П. Кукурой, А.А. Голубевым, и многими другими учеными. Вместе с тем, все эти работы не предусматривали учет специфических для крупных корпораций особенностей формирования системы менеджмента с учетом интересов различных региональных экономических и социальных систем.

Таким образом, несмотря на появившийся в отечественной литературе определенный интерес к проблемам организации корпоративного управления, результаты анализа этих проблем не носят еще теоретического, прикладного рекомендательного характера для крупных корпораций, осуществляющих свою деятельность одновременно во многих регионах страны. Практически отсутствуют научные публикации по теории и методологии консолидации интересов (императивов) общеотраслевых (в частности, транспортных) корпораций и представителей регионального бизнеса.

Объект исследования – совокупность общеотраслевых корпораций и региональных организаций бизнеса с учетом внешней среды и ее деловой части.

Предмет исследования – управленческие отношения, возникающие в процессе реализации экономических интересов (императивов) общеотраслевых корпораций и региональных организаций бизнеса.

Цель диссертационного исследования состоит в обосновании и разработке основных теоретических и методологических положений по эффективному управлению общеотраслевыми корпорациями на региональном уровне.

Указанная цель исследования определила постановку следующих **задач диссертационного исследования**:

– выяснить экономические императивы (интересы) государства, общеотраслевых корпораций и организаций регионального бизнеса и выявить возможные направления взаимной консолидации этих императивов; выявить факторы эффективной деятельности общеотраслевых корпораций в проблемных регионах ресурсного типа на примере Дальнего Востока РФ; изучить влияние потенциала и мотивации труда административной территории на эффективность деятельности общероссийских корпораций;

– изучить существующие концепции континуумов государственных и частных организаций в аспекте рассмотрения императивов этих организаций; выяснить возможность формулирования континуумов организаций бизнеса по их организационно-правовым формам в аспекте возможной консолидации императивов организаций соответствующих форм;

– оценить мировую практику организации и функционирования различных интеграционных форм корпораций, рассмотреть их особенности, срав-

нить и проанализировать их преимущества и негативные стороны, рассмотреть, какие факторы влияют на выбор той или иной формы интеграции транспортных и иных корпораций;

– проанализировать полноту существующих классификация функций корпоративного управления, обосновать необходимость ее дополнения; определить целесообразность деления содержания процесса управления только на функции, относящиеся к этапам этого процесса (основные функции) и функции, относящиеся к видам управленческой деятельности; исследовать существующие подходы к результативности функций управления, измерению и выяснению их трудоемкости и взаимосвязи;

– выявить соотношение (соподчиненность) и адекватность применения различных понятий, применяемых в сфере исследований реструктуризации общеотраслевых корпораций; осуществить анализ корпоративных стратегий, связанных с вариативностью реструктуризации общеотраслевых корпораций;

– определить задачи и способы реализации стратегий реструктуризации общеотраслевых корпораций;

– проанализировать отечественный и зарубежный опыт по реструктуризации региональных организаций общеотраслевых корпораций.

Методы исследования. В процессе диссертационных исследований использовались анализ и синтез, сравнение, обобщение, редукция, доказательство, математическое моделирование, системный анализ и другие научные методы исследования.

Методологическими основами диссертационных исследований явились соответствующие положения трудов по философии, экономической теории, макро-, мезо- и микроэкономике, теории управления экономическими системами, теории организаций, теории рынка труда и трудового потенциала, теории международного менеджмента и бизнеса, теории маркетинговых исследований, теории экономики транспорта, теории государственного управления и регулирования.

В качестве **источников информации** использовались труды фундаментального и прикладного значения известных зарубежных и отечественных ученых, специализирующихся в перечисленных выше отраслях науки, а также законодательные, нормативные и программные документы РФ по вопросам корпоративного строительства в различных отраслях, региональной экономики и государственной промышленной и транспортной политики.

Основными результатами исследований являются:

– теоретическое обоснование компромисса экономических, социальных, экологических и иных интересов самых различных организаций региона путем системной организации экономических отношений, которая в свою очередь может трактоваться как совокупность норм, механизмов, форм согла-

сования принципов рыночной экономики с принципами федерализма, регионального и местного самоуправления;

– выявление совокупности общероссийских факторов экономического развития страны, внешних факторов экономического развития проблемного региона ресурсного типа, факторов рационального природопользования, региональных факторов потенциала и мотивации труда и факторов развития, присущих проблемным регионам ресурсного типа, без учета которых невозможна рациональная деятельность в этих регионах общеотраслевых корпораций;

– обоснование концепций континуумов организаций бизнеса по формам собственности, по организационно-правовым формам и формам корпоративных объединений, на основании которых руководство общеотраслевых корпораций в процессе принятия решений может или должно учитывать интересы представителей регионального бизнеса и других экономических составляющих общества;

– обоснование результативного процесса управления корпоративными производствами, состоящего из общих (основных), конкретных (специальных) и целевых (результативных) функций управления; представление результативного управления производством в виде трехмерной матрицы, поясняющей взаимосвязи основных, конкретных и целевых функций управления; выражение в аналитической форме трудоемкости основных, конкретных и целевых функций результативного управления;

– определение для исследования общеотраслевых и региональных корпораций взаимосвязи, взаимозависимости и соподчиненности реорганизации, реструктуризации и реформирования, соответствующих форм государственных и корпоративных документов, целей и стратегий, целей и задач, стратегий (задач) реструктуризации этих корпораций и способов их осуществления;

– построение стратифицированных отображений систем управления реформированием железнодорожного транспорта общего пользования и судостроения и трансформаций целей, стратегий, задач и инструментов (способов) реструктуризации указанных отраслей;

– разработка классификации стратегий по сокращению хозяйственной деятельности общеотраслевой корпорации железнодорожного транспорта общего пользования; формулирование процедуры выбора возможных стратегий по реструктуризации региональных корпораций и других организаций судостроения;

– разработка классификаций видов торгов, аренды и лизинга и процедуры оценки возможностей российского франчайзинга при сокращении рамок деятельности общеотраслевых корпораций как способов (инструментов) совмещения экономических интересов этих корпораций и представителей регионального бизнес;

– разработка классификации видов аутсорсинга и процедуры оценки возможностей его применения для сокращения непрофильных видов деятельности общеотраслевых корпораций как способа (инструмента) совмещения экономических интересов этих корпораций и представителей регионального бизнеса;

– обоснование процедуры реструктуризации региональных корпораций и других организаций транспортных и других отраслей путем объединения этих организаций на корпоративной основе с комплексным использованием существующих юридических инструментов, форм и видов объединения, способов объединения капитала и мотивации персонала.

Достоверность полученных результатов диссертационной работы основывается на изучении реального положения дел в практике организации управления акционерными обществами транспортных и других отраслей российской экономики. На использовании результатов исследования автора в практике функционирования корпоративных производственных организаций, совершенствования организационных структур управления, отработки внутренних отношений в корпорации между акционерами, советом директоров и администрации предприятий, рационализации распределения полномочий между отраслевым холдингом и территориальными производственными корпорациями и оптимизации функций государственного регулирования со стороны федеральных ведомств.

Научная новизна полученных результатов состоит в следующем:

– сформулировано положение о необходимости вклада общеотраслевых корпораций в достижение общего компромисса экономических, социальных, экологических и иных интересов различных организаций проблемных регионов ресурсного типа; выдвинуто положение о необходимости вклада общеотраслевых корпораций в эффективное функционирование и развитие регионального бизнеса, в увеличение его возможностей реализовывать имеющиеся факторы развития экономики региона; выявлены взаимообусловленность и взаимосвязь эффективности деятельности общеотраслевых корпораций в регионах и развития потенциала труда, емкости рынка труда, предложений рабочей силы и рынка труда региона в целом;

– обоснована концепция континуума организаций бизнеса по организационно-правовым формам, позволяющего выявить возможности эффективного сотрудничества общеотраслевых корпораций и представителей регионального бизнеса в части передачи от первых вторым некоторых хозяйственных функций и соответствующего имущества;

– определено, что степень проявления той или иной особенности (характеристики, черты), присущей всем организационным формам корпоратив-

ных объединений, в зависимости от уменьшения «жесткости» интеграции этих форм возрастает по всему континууму слева направо как рост преимущества, либо справа налево как рост недостатка; установлено, в частности, что по мере уменьшения «жесткости» интеграции форм корпоративных объединений возрастает хозяйственная самостоятельность их региональных отделений и, соответственно, возрастают возможности участия этих отделений в социально-экономическом развитии региона;

– выявлены шесть разновидностей интеграции функций результативного управления (основных; основных и конкретных; конкретных; основных и целевых; конкретных и целевых; целевых); определено, что первые три вида интеграции характерны для «двухмерного» формального управления, а все шесть разновидностей – для результативного управления;

– предложены математические модели для определения общей трудоемкости результативного управления, складывающейся из затрат труда на выполнение целевых функций и затрат труда на выполнение основных (или конкретных) функций;

– установлено, что реорганизация общеотраслевых корпораций и других хозяйственных организаций является составной частью их же реструктуризации, а реструктуризация этих организаций, в свою очередь, – составной частью их реформирования; установлено, что стратегия организации какого-то уровня управления как способ осуществления соответствующей цели вышестоящего уровня управления становится соответствующей целью организации нижестоящего уровня управления и что стратегии организации как способы достижения соответствующих целей должны быть, как и цели организации, достижимыми, гибкими, измеримыми, совместимыми и приемлемыми; установлено, что способ решения задачи организации более высокого уровня управления становится соответствующей задачей организации более низкого уровня управления;

– предложены признаки и разряды (классы) классификации стратегий сокращения хозяйственной деятельности общеотраслевых корпораций; сформулированы поэтапные принципы отбора стратегий, определяющих дальнейшую реструктуризацию региональных корпоративных объединений судостроительной отрасли;

– уточнены классификационные совокупности признаков и их разрядов (классов) видов торгов, аренды и лизинга и определены этапы оценки возможностей российского франчайзинга и их содержательный аспект; предложены классификационные признаки и их разряды (классы) видов аутсорсинга и определено содержание этапов комплексной оценки возможностей аутсорсинга в сфере сокращения непрофильной деятельности железнодорожного транспорта общего пользования.

Теоретическая значимость диссертационного исследования заключается в разработке теоретических подходов, новых теоретических построений и методических рекомендаций по эффективному управлению деятельностью общеотраслевых корпораций на региональном уровне с учетом императивов региональных организаций бизнеса и других участников экономических отношений. И, в частности, теоретическому обоснованию направлений и мер повышения эффективности транспортных общеотраслевых корпораций на основе использования возможностей регионального бизнеса.

Дальнейшие направления разработки теоретической и методологической базы по совершенствованию управления деятельности общеотраслевых корпораций на региональном уровне связаны с исследованиями влияния различных континуумов форм хозяйственных организаций на формирование их экономических императивов, с исследованием проблем континуума типов конкуренции на региональных рынках. А также с разработкой теоретических положений принятия управленческих решений в сфере корпоративного управления на региональном уровне и с разработкой методов и моделей оптимизации развития региональных производственных объектов, создания условий для получения соответствующих инвестиций и др.

Практическая ценность полученных результатов состоит в их использовании в следующих областях:

– для формирования региональными железнодорожными организациями стратегий ведения бизнеса, направленных на повышение эффективности реформирования и функционирования железнодорожного транспорта общего пользования и реализуемых посредством вовлечения в его сферу сторонних организаций регионального бизнеса;

– для подготовки предложений по формированию региональных центров корпоративного типа судостроения и судоремонта, входящих в ОАО «Объединенная судостроительная корпорация»;

– для разработки практических предложений по совершенствованию государственной промышленной и транспортной политики, мер государственной поддержки общеотраслевых корпораций и регионального бизнеса;

– при проведении новых научных исследований по теоретическим проблемам совместной эффективной деятельности общеотраслевых корпораций и организаций регионального бизнеса;

– при применении разработанных в данном исследовании теоретических положений и методических рекомендаций в процессах обоснования крупных инвестиций в создание и развитие региональных объектов общеотраслевых корпораций, формирования отраслевой тарифной политики и др.;

– при проектировании организационных структур управления действующих на региональном уровне общеотраслевых корпораций;

– в учебном процессе высших и средних учебных заведений;

– в разработке программных мероприятий по дальнейшей реструктуризации общеотраслевых корпораций в интересах регионов и их организаций бизнеса.

Апробация результатов исследования. Основные результаты исследований излагались в докладах и сообщениях на всероссийской научной конференции «Актуальные проблемы менеджмента в условиях реформирования российской экономики» (Владивосток, 1998), IV международном симпозиуме «Человеческое измерение в региональном развитии» (Биробиджан, 1998), всероссийской научной конференции «Проблемы регулирования экономических и социальных процессов в России при переходе к рыночной экономике» (Владивосток, 1998), 4-й международной конференции «НТИ-99» (Москва, 1999), международной научно-практической конференции «Информационные коммуникации Сибири и Дальнего Востока: проблемы и перспективы» (Новосибирск, 2001), международной научно-практической конференции «Дальний Восток и Еврейская автономная область: история, современность и перспективы развития» (Биробиджан, 2004), VII Международном симпозиуме «Проблемы устойчивого развития регионов в XXI веке» (Биробиджан, 2004), международной научной конференции «Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики» (Тольятти, 2004), международном симпозиуме «Культурно-экономическое сотрудничество стран Северо-Восточной Азии» (Хабаровск, 2005), Дальневосточном международном экономическом форуме (Хабаровск, 2006), международной конференции «Транспортное сотрудничество в пограничных регионах Китая и России» (Харбин, КНР, 2006), Пятой международной научной конференции «Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке» (Хабаровск, 2007), международной научно-практической конференции «Проблемы инновационного и экономического роста Дальнего Востока России» (Хабаровск, 2007), всероссийской научной конференции «Современные проблемы управления организацией» (Хабаровск, 2007), международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономической политики в современных условиях» (Хабаровск, 2007), всероссийской научной конференции «Актуальные проблемы экономики, транспорта и строительства» (Хабаровск, 2007), международной научно-практической конференции «Проблемы комплексного социально-экономического развития Дальнего Востока» (Хабаровск, 2008), Седьмой международной научно-практической конференции «Проблемы транспорта Дальнего Востока» (Владивосток, 2007) и др.

Публикации. По результатам выполненных в диссертации исследований опубликовано 61 печатная работа, общим авторским объемом 71,8 п. л.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, шести глав и заключения, библиографического списка использованных ис-

точников. Основной текст диссертации помещен на 258 страницах и включает 16 таблиц и 44 рисунка. Библиографический список использованных источников содержит 182 наименования на русском и английском языках.

Структура диссертационной работы

Наименования глав	Наименование параграфов
Введение	
Глава 1. Экономические императивы и факторы деятельности корпораций в регионе	1.1. Экономические императивы государства, корпораций и регионального бизнеса 1.2. Факторы деятельности корпораций в сфере экономики Дальнего Востока РФ 1.3. Потенциал и мотивация труда территории и деятельность общероссийских корпораций
Глава 2. Обоснование существования континуумов организаций бизнеса	2.1. Континуумы государственных и частных организаций 2.2. Континуумы организаций бизнеса по организационно-правовым формам 2.3. Концепция континуума организационных форм корпоративных объединений
Глава 3. Корпоративные функции управления	3.1. Классификация функций результативного корпоративного управления 3.2. Содержание функций управления 3.3. Результативность, трудоемкость и взаимосвязи функций управления
Глава 4. Реструктуризация общеотраслевых корпораций и интересы регионального бизнеса	4.1. Соотношения базовых понятий 4.2. Стратифицированные компоненты реструктуризации общеотраслевых корпораций 4.3. Выбор возможных стратегий реструктуризации общеотраслевых корпораций
Глава 5. Инструменты консолидации интересов отраслевых корпораций и регионального бизнеса	5.1. Уменьшение активов общеотраслевых корпораций в пользу регионального бизнеса 5.2. Франчайзинг и интересы общеотраслевых корпораций и регионального бизнеса 5.3. Аутсорсинг – инструмент консолидации общеотраслевых корпораций и регионального бизнеса
Глава 6. Инструменты реструктуризации региональных организаций общеотраслевых корпораций	6.1. Основания реструктуризации региональных организаций общеотраслевых корпораций 6.2. Финансовые аспекты объединения корпораций 6.3. Мотивация персонала по реструктуризации корпорации
Заключение **Библиографический список использованных источников**	

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **введении** обоснована актуальность темы диссертационного исследования, определены цель и задачи, указаны степень научной новизны, теоретическая и практическая значимость результатов исследования.

В **первой главе** формулируется ряд положений о природе интересов (императивов) федерального центра в лице его ведомств и отраслевых министерств, региональных органов власти, транснациональных, общероссийских и межрегиональных промышленных и инфраструктурных корпораций, региональных представителей крупного, среднего и малого бизнеса. Представлены различные группы факторов экономического развития региона ресурсного типа, которые должны учитываться крупными корпорациями при осуществлении в этом регионе своей деятельности.

В настоящее время регионы (административные территории) превратились в реальные субъекты экономических отношений, в отличие от того формального статуса, который был характерен для них в условиях командной экономики. Это обстоятельство обусловлено тем, что в результате разграничения собственности, хотя и не завершенного, они стали полномасштабными субъектами отношений собственности, образующие ядро экономических отношений. Между тем известно, что экономические отношения проявляются как интересы соответствующих субъектов. Поэтому регионы как субъекты РФ становятся носителями качественно самостоятельных экономических интересов, в рамках и за рамками которых функционируют все другие интересы, свойственные обществу с формирующейся рыночной экономикой. В этой связи справедливым было бы утверждение о том, что формирование экономической политики РФ невозможно без учета экономических интересов каждого из ее субъектов и их согласования.

Среди типов и форм экономических интересов, присущих рыночной экономике, интересы регионов являются одной из неотъемлемых форм, которая вместе с другими, входит в подсистему общих интересов и определяется спецификой потребностей и экономических отношений, складывающихся в регионах. Эта специфика, в свою очередь, обусловлена отмеченными выше чертами, которые характеризуют регион, делая его относительно обособленной частью целого. Следуя определению экономических интересов как объективной необходимости удовлетворения сложившихся и развивающихся потребностей в исторически определенных условиях, можно определить сущность интереса региона как объективную необходимость удовлетворения его потребностей, в условиях исторически определенных экономических отношений. Обладая качественной определенностью, интересы регионов связаны с другими формами и разновидностями интересов. Так, региональные интересы тесно связаны с общенациональными (федеральными) императивами и могут

даже в определенных условиях совпадать с ними (например, по отношению к экономической и политической безопасности государства).

Экономические интересы в регионе проявляются в вертикальном срезе, как связи с федеральными структурами, муниципалитетами и хозяйствующими субъектами внутри региона, образуя цепочку: «федерация – субъект федерации – муниципалитет – хозяйствующие субъекты». Эти интересы проявляются также в качестве горизонтальных связей, существующих в виде взаимодействия между другими регионами и прочими субъектами внутри федерации и за ее пределами.

Как известно, для современной рыночной экономики характерно многообразие отношений собственности при доминирующей роли частной. Но это относится к экономике в целом и допускает ряд объективно обусловленных отклонений от этой закономерности. Административная территория призвана, по мнению автора настоящей работы, прежде всего, решить вопросы, которыми являются общими для всей территории: водо- и энергоснабжения, транспорта, иных коммуникаций, общих для субрегиона производственных, рыночных, социальных инфраструктур.

Рассмотрев специфику экономических отношений и связанных с ними интересов регионов, охарактеризовав их содержание, специфику и противоречия, а также пути разрешения этой противоречивости в рассматриваемом аспекте, можно сформулировать следующие утверждения:

а) экономические интересы, будучи зависимыми и производными от объективных потребностей и экономических отношений, опосредуя экономическую деятельность, на практике выступают в качестве движущей силы реализации экономических законов. В связи с чем, любые изменения в системе экономических отношений вызывают соответствующую трансформацию в системе экономических интересов и особенностей их проявления;

б) отражение экономических интересов в содержании экономических законов указывают на необходимость познания и использования глубинных взаимозависимостей между ними (интересами и законами) при осуществлении рыночных преобразований в любой из сфер экономической деятельности, на макро- и микро- уровнях;

в) трактовка хозяйственных образований региона с позиций складывающихся в его рамках и за его пределами экономических отношений, в качестве экологических, производственных, социальных и экономических систем, обладающих функциональной ориентированностью в общественной системе разделения труда, позволяет вычленить экономические интересы региона в виде одной из неотъемлемых форм, составляющих множество общих интересов, исследовать их (интересов) специфику и особенности проявления в соответствии с экономическим статусом региона;

г) поскольку регион обладает определенной воспроизводственной структурой и может быть охарактеризован с позиций производства, распределения, обмена и потребления, а интересы охватывают все эти фазы, то реальный путь совершенствования экономических отношений в этом регионе посредством согласования экономических интересов должен рассматриваться главным образом в воспроизводственном аспекте;

д) реализация интересов различных экономических субъектов возможна путем системной организации экономических отношений, посредством норм, механизмов и форм согласования рыночной экономики, используя принципы федерализма, регионального и местного самоуправления, что в аспекте рассматриваемой в диссертации проблемы означает создание условий для развития функциональной направленности экономики региона;

е) наиболее реальный путь совершенствования экономических отношений в регионе, состоит в согласовании экономических интересов функционирующих на его территории общеотраслевых корпораций, таких же интересов региональных хозяйствующих организаций и социальных и других общественных интересов региона в направлении, обеспечивающем приоритетность его социально-экономического развития. Одним из условий влияния общеотраслевых корпораций на развитие региона является их участие в формировании регионального бюджета. Данное обстоятельство реализуется созданием возможности развития отношений между отраслью и регионом, строящиеся на преимущественном использовании рыночных методов стимулирования;

ж) приоритетность развития определенной сферы региона может быть обеспечена путем создания экономических предпосылок активизации деятельности хозяйствующих субъектов, прежде всего посредством налоговых, финансовых, бюджетных льгот. Данный подход предполагает решение и ряда организационно-правовых проблем противоречивости интересов общеотраслевых корпораций, регионального бизнеса и представителей государства федерального и регионального уровней.

В этом смысле наибольшую значимость имеют общеотраслевые и другие крупные корпорации, так как влияние их интересов на региональную экономику наиболее существенны.

Соблюдение категорических императивов экономического развития отдельных регионов РФ и, в частности, Дальнего Востока РФ, прежде всего, связано с выполнением необходимых для такого развития обязательных условий (факторов) в масштабах всей страны и, в частности, должны быть реализованы следующие общероссийские факторы экономического развития: 1) тщательная подготовка экономики РФ к вступлению в ВТО; 2) совершенствование межбюджетных отношений в пользу Сибири и Дальнего Востока РФ; 3) уменьшение доли экспорта в ВНП страны и оптимизация его

структуры; 4) преодоление негативных тенденций в социально-экономическом пространстве РФ (усиление дифференциации социально-экономического развития регионов; появление большого числа проблемных регионов; дезинтеграция экономического пространства РФ.

Сегодня на «сцену» макроэкономического регулирования должны вступить следующие внешние факторы экономического развития Дальнего Востока РФ: 1) оптимизация соотношения открытости и «закрытости» региональной экономики; 2) безопасность шагов по достижению открытости региональной экономики; 3) развитие Дальнего Востока РФ как региона ресурсного типа; 4) интеграция экономики Дальнего Востока РФ с национальными хозяйствами стран СВА.

Устойчивое развитие Дальнего Востока РФ и обеспечение цивилизованным (а не «хищническим») способом долговременной (а не кратковременной) конкурентоспособности его экономики связано, безусловно, с учетом целого ряда существенных факторов рационального природопользования в регионе: 1) достаточное выделение бюджетных средств на обеспечение экологической безопасности страны; 2) приоритет северных (депрессивных) территорий в получении ренты от природопользования; 3) разработка концепции освоения природных ресурсов, программы природопользования в регионе и следование их положениям; 4) устранение противоречий между положениями федеральных программ; 5) научно обоснованное распределение ренты от природопользования.

Рост экономики Дальнего Востока РФ во многом определяется факторами развития, присущими проблемным регионам ресурсного типа: 1) преодоление разновидностей практической недоступности разведанных ресурсов (энергетической, транспортной, технологической, экологической, «рентной», экономической); 2) эффективное использование предпосылок устойчивого развития региона; 3) первоочередное развитие отраслей специализации экономики региона; 4) формирование в СВА множества хозяйственных логистических систем; 5) соответствующая направленность и результативность научных исследований.

В связи с существованием перечисленных выше факторов экономическая политика, проводимая правительством РФ и крупными российскими корпорациями в отношении формирования, регулирования деятельности и развития хозяйственных отраслей Дальнего Востока РФ, должна быть глубоко, основательно продумана и серьезно обоснована. Ведь эта политика весьма существенным образом может определять эффективность и значение этих отраслей и соответствующих организаций регионального бизнеса для страны в целом. Непродуманная политика государства и крупных российских корпораций лишающая региональный бизнес Дальний Восток РФ возмож-

ности реализовывать имеющиеся факторы развития экономики региона, может стать причиной социальной катастрофы и усиления притязаний других государств на обширные участки его территории.

Сфера труда административной территории формируется под воздействием трех основных факторов (рис.1). В свою очередь в понятии трудовой потенциал, прежде всего, отражается в интегрированной форме взаимодействие двух важнейших сфер: 1) населения, проживающего на конкретной территории, в единстве своих качественных характеристик, описывающих его способность к труду и дифференцированной системы средств труда; 2) развивающейся на территории хозяйственной системы, с одной стороны, предопределяющей спрос на рабочую силу, а с другой – влияющей на формирование ее качества. В этом взаимоотношении роль каждой из сторон – населения и производства не равноценна. Как правило, после первичного освоения и заселения территории население «идет» вслед за развитием производства. Окружающая природная, климатическая, инвестиционная и геополитическая среда детерминирует особенности развития корпоративного хозяйства на территории.

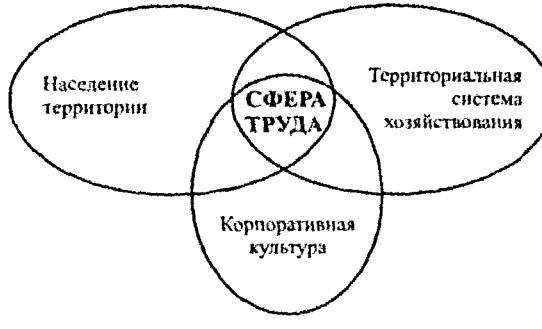


Рис. 1. Факторы формирования сферы труда территории

На формирование вполне определенного соотношения между спросом на труд и его предложением влияет социальная система, формирующая иерархию трудовых предпочтений, мотиваций, ценностей, отношение к труду в местном сообществе, положение и роль человека в нем, качество индивидуальной и коллективной жизни, то есть это – вся социально-культурная среда обитания, специфический образ жизни населения, компактно проживающего на определенной территории, степень включенности населения в решение местных проблем. В таком понимании корпоративная культура есть интегрированный продукт совместной деятельности населения на всем протяжении исторического развития – она включает в себя *качество жизни* населе-

ния как подсистему и в то же время является наиболее обобщенной средой для его формирования.

Иными словами, соотношение между спросом корпораций на труд и его предложением на территории является результатом не только воздействия на него сложившейся хозяйственной системы и населения, но и социальной системы в целом, ядром которой является корпоративная культура. А, следовательно, в комплексной оценке труда должны содержаться характеристики социальной среды обитания, источники для сохранения и воспроизводства жизненных сил, механизмы и институты, определяющие возможности самовыражения, самореализации человека, его включенность в сферу занятости.

В рамках универсальной парадигмы общества могут складываться свои уникальные корпоративные ценности, формирующие отношение к труду различных социальных групп. Речь идет, прежде всего, о том, что на различных территориях формируются свои особенные социальные взаимодействия и социальные сети. В подборе персонала, в трудоустройстве, в выборе профессии или их совокупности значительную роль играют корпоративные социальные взаимодействия, которые составляют значимые элементы корпоративной культуры.

Показатель «потенциал труда территории», характеризуя не только статику, но и динамику сферы труда, отражает глубинные воспроизводственные процессы, в которых взаимоувязаны все основные подсистемы общества – население, хозяйство и социальные взаимодействия. Поэтому имеет смысл говорить о трех фазах состояния потенциала труда территории: 1) *фаза формирования потенциала труда территории* предполагает первичное накопление способности к труду, отраженное в некотором количестве и качестве трудовых ресурсов связанное, в свою очередь, с заселением территории, с организацией на ней производства и инфраструктуры; 2) *фазу распределения и перераспределения* в соответствии с приведенным определением потенциала труда территории можно понимать в первом приближении как процесс соотнесения интегрированной способности к труду сферам хозяйственного комплекса, образовавшимся на территории за некоторое время применения; 3) *фазу использования* потенциала труда территории, по аналогии с воспроизводством рабочей силы, можно интерпретировать как непосредственный труд, в процессе которого реализуется интегрированная способность к труду и осуществляется производство материальных и духовных ценностей и услуг.

Хозяйственная система отражается в потенциале труда через особенности формирования конфигурации рынка труда, объем и структуру занятости населения, безработицу, доминирующий тип сегментной составляющей совокупного рынка труда, типы производств, возможности интегрирования во внешний, в том числе и международный, рынок, формы собственности про-

изводственных организаций, ориентации хозяйственных секторов на привлечение иностранной рабочей силы, формы и уровень стимулирования труда, условия труда и др. (рис. 2). В целом в хозяйственно-территориальном комплексе, как составляющей потенциала труда, с известной долей условности можно выделить следующие подсистемы: 1) потенциал рынка труда (сегментная структура); 2) потенциал производства (вещественный фактор); 3) потенциал занятости; 4) потенциал безработицы.

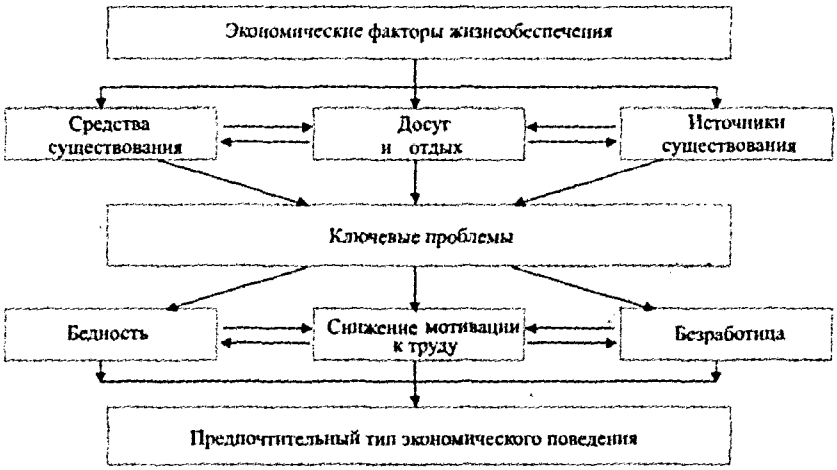


Рис. 2. Экономические факторы жизнеобеспечения и ключевых проблем в условиях кризисного общества

В частности *потенциал производства* территории в значительной степени является таким компонентом потенциала труда, от особенностей которого зависят другие его подсистемы. Современное производство с точки зрения его технологической специализации можно представить в форме четырех иерархически разнопорядковых уровней (слоев): *первый (низший) уровень* объединяет отрасли и предприятия, обеспечивающие производство сырья и энергии; *второй уровень* – материально- и трудоемкое производство; *третий* – хайтек-производство, *четвертый* – «новая экономика», объединяющая высококвалифицированный, творческий персонал. От того, в каких пропорциях в территориальном хозяйстве происходит заполнение этих технологических уровней зависит производственный потенциал территории, конкурентоспособность производимой продукции и услуг, возможности интегрирования региональных экономических систем в международные рынки. Сказанное позволяет выделить наиболее значимые компоненты потен-

циала производства: 1) технологическая структуризация производства; 2) наличие и объем градообразующих производств и отраслей с монопроизводственной специализацией на территории; 3) техническая оснащенность предприятий; 4) возможности интеграции в международные рынки.

Для каждой административной территории будет существовать свое соотношение между распределениями трудоактивного населения по стадиями жизненных циклов и по различным стадиям, определяющим выбор в сфере труда. Это соотношение будет зависеть от продолжительности обучения, статуса высшего образования в системе ценностей населения территории, его образа жизни, особенностей трудового потенциала и территориальной хозяйственной системы, складывающейся конъюнктуры на рынке труда и его сегментной конфигурации, трудовой и социальной мобильности населения, своеобразия его возрастно-половой структуры, от типологии семейной социализации, социальной структуры, иерархии ценностей в корпоративной культуре и др. На каждой стадии принятия индивидом решения в сфере труда существенная роль принадлежит формирующейся на территории системе ценностей, в которой отношение к труду, трудовые ориентации занимают вполне определенное место. Корпоративная культура, таким образом, выступает в качестве системного посредника, проводника, своеобразного медиатора (mediator) между человеком и сферой труда.

Потребности и стимулы, являясь основой возникновения мотива к труду, в свою очередь, определяются сферой труда и ценностями корпоративной культуры (рис. 3). Развитие же сферы труда невозможно без формирования трудовой мотивации.

В потенциале труда находят свое отражение и макроэкономические законы, формирующие рынок труда территории, и региональные особенности, которые создают условия для деформации исходных предпосылок, обусловливающих функционирования идеального рыночного пространства, рассмотренные нами ранее. Но еще одним фактором, который непосредственно не включен в потенциал труда, но активно влияет на его реализацию, является система управления социально-экономическим развитием территории. Фаза актуализации воспроизводства потенциала труда территории отражает процесс соединения вещественного и личного факторов производства, который осуществляется при активном влиянии системы управления в целом. В значительной степени от того, какая стратегия развития используется в управления территорией зависит актуализация и эффективность развития потенциала труда, а, следовательно, и емкость рынка труда, формируемое предложение рабочей силы, ее качество, рынок труда в целом.

Во **второй главе** на основании анализа известных концепций континуумов государственных и частных организаций сформулированы концепции континуумов организаций бизнеса по формам собственности и по организа-

ционно-правовым формам и других континуумов организаций бизнеса, на основании которых руководство транспортных и иных общеотраслевых корпораций в процессе принятия решений должно учитывать множество интересов. То есть представителей регионального бизнеса и других экономических составляющих общества.

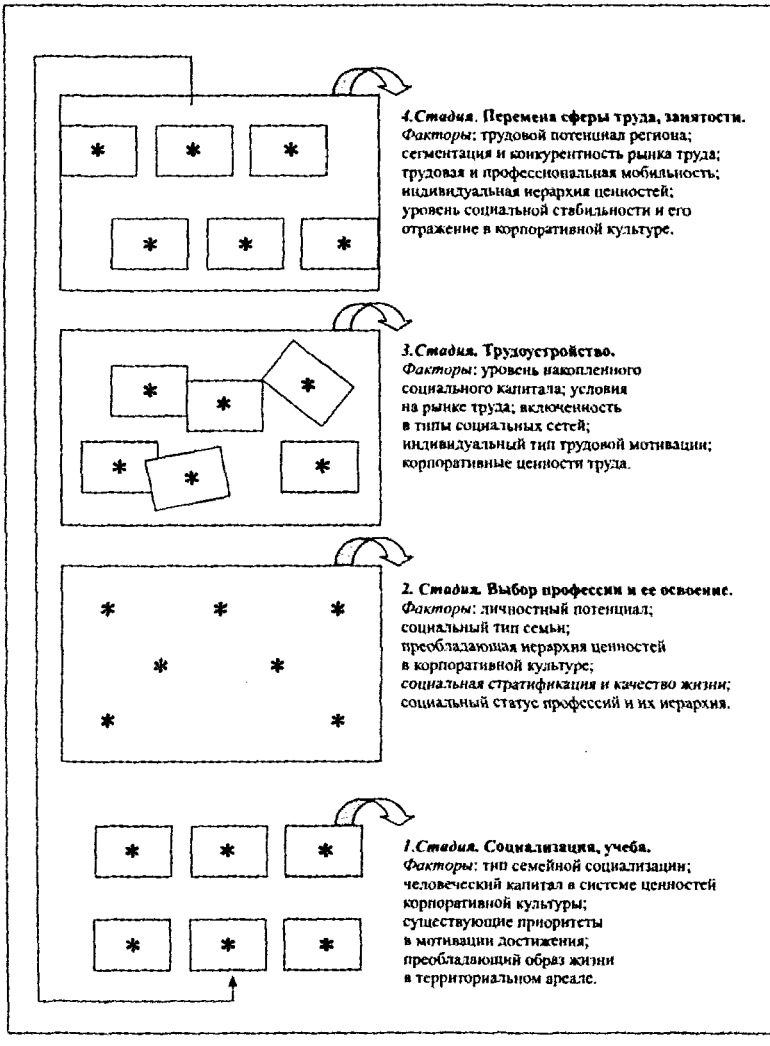


Рис. 3. Стадии принятия индивидом решений о включенности в сферу труда

Схожесть и объединение в одном множестве государственных и частных организаций определяют следующие причины: существование смешанных, промежуточных и гибридных форм организаций; аналогичные функции (выполнение той же работы); существование сложных взаимосвязей государственных и частных организаций; аналогичные социальные роли и условия функционирования.

Известны две концепции континуумов государственных и частных организаций: 1) общего континуума государственных и частных организаций; 2) континуума организаций по степени их экономической и политической власти.

Все попытки прояснить различие между государственным и частным пока не перекрывают всю сложность проблемы разработки стандартной (исчерпывающей, универсальной) классификации общественных и экономических организаций. При этом предполагается, что организации можно классифицировать в зависимости от формы собственности и источников финансирования, с тем, чтобы выйти на их типы, которые можно было бы сравнивать в исследованиях.

Однако, по мнению автора настоящей работы, классифицировать организации бизнеса (производственные организации) по *формам собственности* только как *дихотомию* или *трихотомию* некорректно. Хотя бы потому, что, во-первых, производственные организации могут быть государственными, муниципальными, частными и смешанными, во-вторых, категория организаций смешанной собственности может включать в себя множество типов (видов) соответствующих организаций с разным соотношением государственной и частной собственности.

В этой связи следует использовать аналогию с упомянутой выше концепцией континуума государственных и частных организаций и сформулировать *концепцию континуума организаций бизнеса по формам (по соотношениям форм) собственности*. То есть в зависимости от различных соотношений форм государственной и частной собственности все множество организаций бизнеса можно условно представить в виде континуума: от организаций бизнеса с сугубо государственной собственностью к организациям с промежуточным соотношением государственной и частной форм собственности и до организаций бизнеса с сугубо частной собственностью.

Причем утверждения о различных характеристиках организаций бизнеса с разными соотношениями собственности соотносятся с различными точками на континууме следующим образом:

– либо организации с более значительной долей государственной собственности по какой-то характеристике считаются все менее приемлемыми, тогда как организации с более значительной доле частной собственности становятся по этой же характеристике все более приемлемыми по мере удаления занимаемого ими места от левой границы континуума;

– либо, наоборот, организации с более значительной долей частной собственности по какой-то характеристике считаются все менее приемлемыми, тогда как организации с более значительной доле государственной собственности становятся по этой же характеристике все более приемлемыми по мере удаления занимаемого ими места от левой границы континуума.

В качестве иллюстрации можно представить следующие упрощенные схемы некоторых вариантов континуумов (упрощенные потому, что на них отображены лишь организации с основными соотношениями форм собственности, хотя на самом деле, таких соотношений может быть весьма разнообразное множество): а) континуума организаций бизнеса с разными соотношениями собственности с учетом либо возрастания степени позитивного влияния частного капитала, либо уменьшения степени негативного влияния государственного сектора (рис. 4); б) континуума организаций бизнеса с разными соотношениями собственности с учетом либо возрастания степени позитивного влияния государственной собственности, либо уменьшения степени негативного влияния частной собственности.

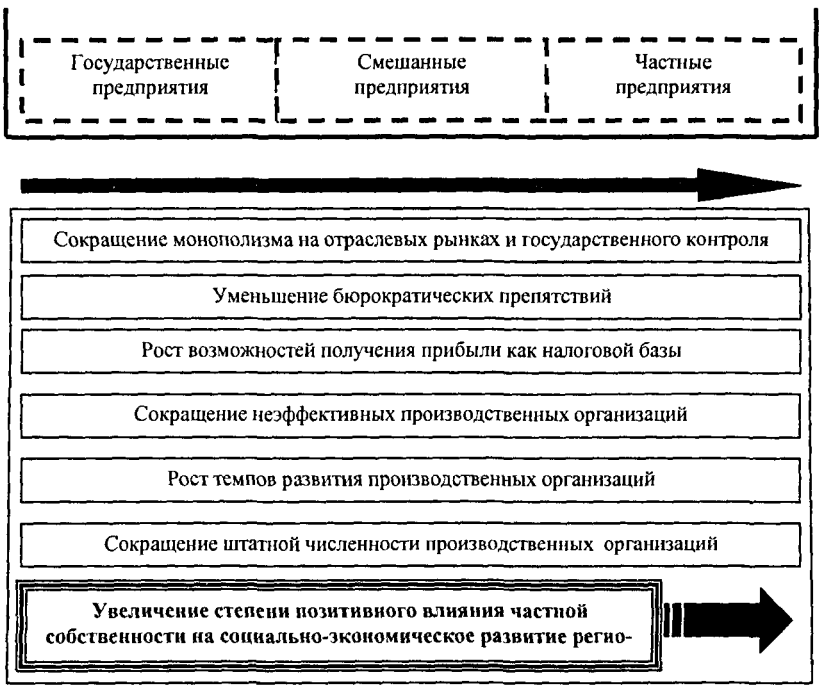


Рис. 4. Упрощенная схема континуума с учетом позитивного влияния частной собственности

Классифицировать организации бизнеса (производственные организации) по *организационно-правовым формам* как дихотомию (государственные или частные) также некорректно. Для организаций, занимающихся хозяйственной деятельностью и действующих на правах юридического лица, обычно выделяют три основные организационно-правовые формы (формы организации бизнеса): 1) единоличное владение; 2) партнерство (товарищество); 3) корпорация (акционерное общество). То есть, для классификации хозяйственных организаций по этим формам необходимо иметь в виду хотя бы трихотомию.

Вполне очевидно, что организационно-правовые формы организаций бизнеса не ограничиваются тремя или пятью разновидностями. На самом деле таких форм достаточно много, чтобы квалифицировать их разновидности как множество. Например, многообразие разновидностей корпораций в еще большей степени увеличивает множество организационно-правовых форм организаций бизнеса.

В этой связи, по мнению автора настоящей работы, следует сформулировать *концепцию континуума организаций бизнеса по организационно-правовым формам*. То есть все множество организационно-правовых форм организаций бизнеса, условно представить в виде континуума: от наиболее простых организационно-правовых форм организации бизнеса (единоличного владения) к промежуточным формам (партнерству) и до наиболее сложных форм (транспортных и иных корпораций). Причем утверждения о различных характеристиках организационно-правовых форм организации бизнеса соотносятся с различными точками на континууме следующим образом:

– либо более простые формы по какой-то характеристике все менее приемлемы, тогда как более сложные формы становятся по этой же характеристике все более приемлемыми по мере удаления занимаемого ими места от левой границы континуума (рис. 5);

– либо, наоборот, более сложные формы по какой-то характеристике все менее приемлемы, тогда как более простые формы становятся по этой же характеристике все более приемлемыми по мере удаления занимаемого ими места от левой границы континуума.

Для формулирования самих характеристик следует использовать преимущества и недостатки организационно-правовых форм организации бизнеса.

При этом в зависимости от набора тех или иных характеристик организационно-правовых форм можно построить различные варианты континуумов организаций бизнеса с точек зрения различных экономических составляющих общества: вкладчиков капитала (акционеров), потребителей, служащих организаций, местного населения и др.

Рис. 5. Упрощенная схема континуума с учетом интересов общества

Однако, по отношению к социальному и экономическому развитию регионов и входящих в них административных территорий, к эффективности действующих на этих территориях транспортных и иных корпораций, и, наконец, к эффективному развитию всего общества страны следует отметить особую важность двух континуумов организаций бизнеса по организационно-правовым формам на основе характеристик этих форм:

– с учетом уровня возможного вклада соответствующих организаций бизнеса в социально-экономическое развитие административной территории или региона, то есть для всего общества в целом. Данный континуум показывает, что вклад общеотраслевых и других крупных корпораций в такое развитие является наиболее существенным среди других составляющих общества;

– с учетом уровня возможного вклада соответствующих организаций бизнеса в повышение эффективности производственной сферы административной территории или региона. Этот континуум приводит к мысли, что эффективное сотрудничество общеотраслевых корпораций и представителей регионального бизнеса в части передачи от первых вторым некоторых хо-

зяйственных функций и соответствующего имущества может внести достаточно серьезный вклад в повышение эффективности всей производственной сферы административной территории или региона.

Организационные формы интеграции транспортных и иных корпораций, значительно различающиеся по степени интеграции их участников, развиваются исторически от концернов и семейных групп в начале века до стратегических альянсов в конце двадцатого столетия. Происходит расширение многообразия форм. Безусловно, что границы между всеми этими формами достаточно расплывчаты. Разными специалистами они трактуются порой неоднозначно. Представляется важным попытаться оценить мировую практику организации и функционирования различных форм интеграции транспортных и иных корпораций, рассмотреть их особенности, сравнить и проанализировать их преимущества и негативные стороны, рассмотреть, какие факторы влияют на выбор той или иной формы интеграции транспортных и иных корпораций. При этом не следует стремиться провести жесткую, раз и навсегда устоявшуюся грань, а попытаться выявить наиболее характерные, с точки зрения теории и практики, черты форм интеграции транспортных и иных корпораций.

Все множество организационных форм корпоративных объединений можно, по мнению автора настоящей работы условно представить в виде континуума: от наиболее «жестких» форм к промежуточным («полужестким» или «полумягким») формам и до наиболее «мягких» форм. Причем, утверждения о различных характеристиках организационных форм корпоративных объединений соотносятся с различными точками на континууме. Например, характеристики более «жестких» форм все менее применимы, с точки зрения положительных свойств (преимуществ) децентрализации производственных функций и капиталов объединенных транспортных и иных корпораций, тогда как характеристики более «мягких» форм, с этой же точки зрения, становятся все более применимыми по мере удаления занимаемого ими места от левой границы континуума (рис. 6).

Каждая из организационных форм корпоративных объединений обладает теми или иными особенностями, которые в большей или меньшей степени свойственны другим таким формам. Поэтому, по мнению автора настоящей работы, можно выдвинуть вполне правдоподобное утверждение: степень проявления той или иной особенности (характеристики, черты), присущей всем организационным формам корпоративных объединений, в зависимости от уменьшения «жесткости» интеграции этих форм возрастает по всему континууму слева направо как рост преимущества, либо справа налево как рост недостатка. В частности, можно предположить, что у региональных транспортных и иных корпораций (отделений, подразделений), входящих в национальные, отраслевые или межрегиональные корпоративные объединения, по мере

уменьшения «жесткости» форм интеграции этих объединений возрастают возможности их (региональных корпораций) самостоятельности, роста и влияния на внешнюю среду. Это может положительно сказываться в первую очередь на увеличении вклада этих региональных транспортных и иных корпораций в социально-экономическое развитие соответствующей административной территории или региона, то есть всего общества в целом.

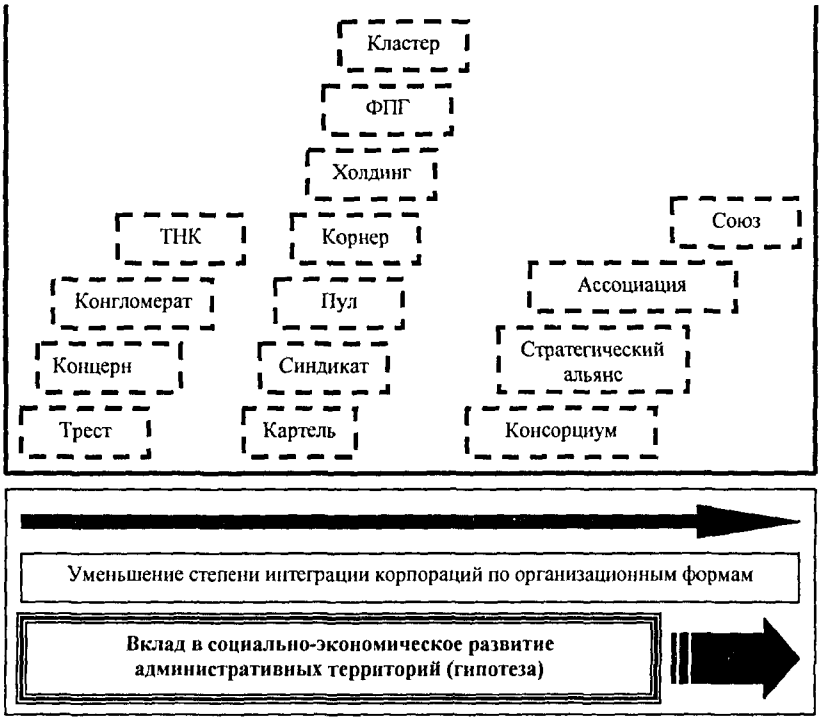


Рис. 6. Упрощенная схема континуума
организационных форм корпоративных объединений

В **третьей главе** на основе анализа традиционного подхода к составу функций управления корпорациями, содержащего только основные и конкретные функции представлен состав результативного управления производством, который кроме указанных функций, включает в себя целевые функции управления (функции результативностью управления), реализация которых возможна при привлечении организаций регионального бизнеса. Представлены графическое отображение результативного (эффективного)

управления, модели расчета его трудоемкости и взаимосвязи соответствующих ему функций управления.

В литературе наиболее часто выделяются два классификационных признака выделения функций управления: 1) основные или общие функции как этапы (стадии) процесса управления; 2) конкретные или специальные функции как сферы (виды) управленческой деятельности. По содержанию каждая конкретная функция управления на корпоративном предприятии является комплексной и включает в себя планирование, организацию, координацию, стимулирование и контроль (то есть аспекты всех основных функций управления) обособленного вида деятельности соответствующего объекта управления. Известно, что взаимосвязь основных и конкретных функций управления можно отобразить в аналитической форме, измеряя затраты труда на управление в целом и его общие (основные) и конкретные (специальные) функции в нормо-часах. Соответствующая формула показывает, что затраты труда на выполнение основных функций равны затратам на выполнение конкретных функций и равны трудоемкости управления в целом.

Графо-аналитическое отображение содержания процесса управления с помощью двумерной (плоскостной) матрицы (*i*-ые «основные функции» × ×*j*-ые «конкретные функции») характеризуют *традиционный подход* к содержанию процесса управления (рис. 7), который изложен в отечественной литературе. Традиционный подход, по мнению автора настоящей работы, не отражает всей сути содержания процесса управления производством, поскольку управление как и само производство может быть эффективным или неэффективным, более эффективным и менее эффективным, результативным и нерезультативным, более результативным и менее результативным, плохим и хорошим и др. Процесс управления или часть составляющих его основных и конкретных функций также может осуществляться эффективно и неэффективно. Тем не менее, производство как явление (процесс) существует в природе независимо от его плохих или хороших результатов. Аналогично и управление корпоративным производством присутствует в природе как процесс, как область человеческой деятельности независимо от того, какое оно – результативное или нерезультативное.

Можно утверждать, что для отечественного опыта управления «социалистическим производством» на уровне предприятия характерно как бы «двумерное (плосткостное)» формальное управление. Действительно, при жестко централизованной командно-административной системе управления производством предприятию было невыгодно работать с большой производительностью (на следующий год давался более жесткий план), прибыльно (поскольку значительная часть прибыли изымалась для финансирования убыточных предприятий), качественно (из-за отсутствия конкуренции) и др.

Процесс управления	Основные функции управления				
Конкретные функции управления	Планирование	Организация	Координация	Стимулирование	Контроль
Управление маркетингом					
Управление производством					
Управление инновациями					
Управление финансами					
Управление персоналом					

Рис. 7. Двухмерная матрица функций (процесса) управления

Деление содержания процесса управления только на основные (общие) и конкретные (специальные) функции, по мнению автора настоящей работы, обедняет его. Такое деление соответствует упрощенному определению управления (менеджмента) как воздействия на участников производственных процессов. Но ведь собственник (акционер), предприниматель, руководитель корпорации, каждый работник организации заинтересован, прежде всего, в результативном (эффективном) управлении производством и соответственно в целенаправленном (результативном) воздействии на участников производственных процессов.

Постановка целей – это первейшая составляющая процесса управления. Но ведь цели необходимо не только определять, формулировать, ставить, а еще и *реализовывать*. Когда цели успешно реализуются, тогда управление в целом результативно. Следует отметить, что реализация целей составляет важнейшую часть содержания всего процесса результативного управления и должна «пронизывать» любую из основных или конкретных функций управления. Учитывая это обстоятельство, необходимо, по мнению автора настоящей работы, в общем процессе управления (менеджмента) выделять функции по третьему признаку – *цели (виду результативности)* и определить их как *целевые* (программно-целевые) *функции управления* или ***функции управления результативностью*** (рис. 8).

Здесь необходимо выявить различия в содержательной характеристике *формального управления производством* и *результативного управления производством*. Процесс *формального управления производством* содержит только основные и конкретные функции управления. Процесс же *результативного*

управления производством кроме основных и конкретных функций включает в себя целевые функции управления (функции управления результативностью).

Рис. 8. Трехмерная матрица функций результативного управления

Таким образом, для того, чтобы управление производством было результативным, руководителям (менеджерам) необходимо тратить определенную часть своего рабочего времени на управленческую деятельность в «третьем измерении». То есть результативное управление производством должно содержать, по мнению автора настоящей работы, не две, а три классификационные группы функций управления: 1) *общие (основные) функции* (планирование; организация; координация; стимулирование; контроль); 2) *конкретные (специальные) функции* (управление маркетингом; управление производством; управление инновациями; управление финансами; управление персоналом); 3) *целевые функции управления (функции управления результативностью)* (Д.С Синк, 1989): действенность (effectiveness); экономичность (efficiency); прибыльность (profitability); качество трудовой жизни

(guality of work life); производительность (productivity); качество продукции (guality); внедрение новшеств (innovation).

Свойственное развитой рыночной экономике «объемное» содержание результативного управления производством можно отобразить, по мнению автора настоящей работы, в виде *трехмерной матрицы функций результативного управления*, поясняющей взаимосвязи основных, конкретных и целевых функций управления (рис. 8).

А трудоемкость основных, конкретных и целевых функций результативного управления могут быть выражены через затраты труда в нормо-часах на результативное управление и его функции в аналитической форме. Соответствующие формулы показывают, что общая трудоемкость результативного управления складывается из затрат труда на выполнение целевых функций и затрат труда на выполнение основных функций (или затрат труда на конкретные функции).

$$\sum_{i=1}^{i=m}\left(T_i + \sum_{k=1}^{k=s} T_{ik}\right) = T_{э.у.} = \sum_{j=1}^{j=n}\left(T_j + \sum_{k=1}^{k=s} T_{jk}\right),$$

причем

$$\sum_{i=1}^{i=m}\sum_{k=1}^{k=s} T_{ik} = T_{ц.ф.} = \sum_{j=1}^{j=n}\sum_{k=1}^{k=s} T_{jk}$$

то есть

$$T_{о.ф.} + T_{ц.ф.} = T_{э.у.} = T_{к.ф.} + T_{ц.ф.}$$

или

$$T_{э.у.} = T_у + T_{ц.ф.},$$

где $\sum_{k=1}^{k=s} T_{ik}$ – трудоемкость всех целевых функций по i – ой основной функции;

$T_{э.у.}$ – трудоемкость результативного управления;

$\sum_{k=1}^{k=s} T_{jk}$ – трудоемкость всех целевых функций по j – ой конкретной функции;

$T_{ц.ф.}$ – суммарная трудоемкость целевых функций;

$T_{о.ф.}$ – суммарная трудоемкость основных функций;

$T_{к.ф.}$ – суммарная трудоемкость конкретных функций;

$T_у$ – трудоемкость просто управления.

В методологическом плане нужно исходить из того, что объективно необходима и существенна не какая-то единая, носящая общий характер по-

следовательность основных функций, а их безусловное наличие в единстве, в системе, и притом в интегрированной (объединительной) взаимосвязи, во взаимопроникновении. Анализируя феномен взаимопроникновения функций управления, следует, по мнению автора настоящей работы, выделить следующие его разновидности:

1) *интеграция только основных функций.* Эта разновидность интеграции функций может быть рассмотрена на примере взаимопроникновения планирования с остальными основными функциями управления;

2) *интеграция основных и конкретных функций* (рис. 9). Вторую разновидность можно проиллюстрировать как интеграцию планирования (основной функции) и управления персоналом (конкретной функции). Функция планирования определенным образом проявляется в данной конкретной функции, включающей, в частности, планирование подбора персонала, планирование подготовки (обучения) работников и переподготовки сотрудников, а также подбор персонала для плановых органов (подразделений);

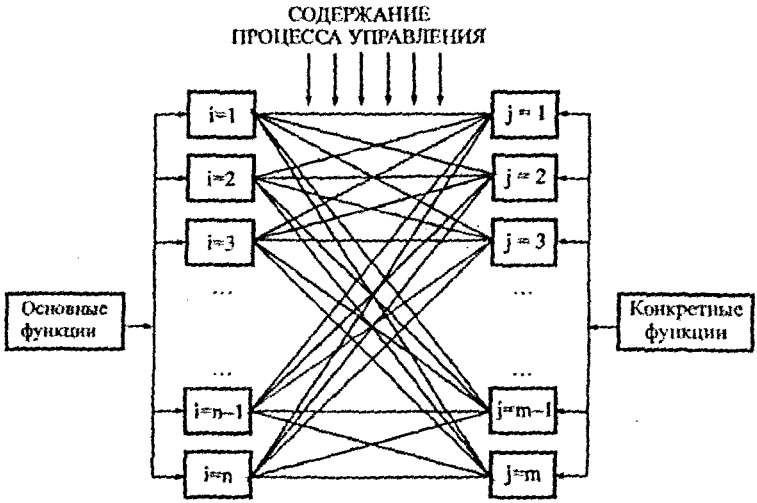


Рис. 9. Взаимосвязи основных и конкретных функций корпоративного управления

3) *интеграция только конкретных функций.* Третью разновидность можно представить соотношением двух конкретных функций: 1) организация труда и заработной платы; 2) управление материально-техническим снабжением. С одной стороны, в сферу функции «организация труда и заработной

платы» включены работники подразделений материально-технического снабжения, а с другой стороны, организация труда и заработной платы непосредственно работников снабжения относится к функции «управление материально-техническим снабжением»;

4) *интеграция основных и целевых функций.* Четвертая разновидность взаимопроникновения функций может быть охарактеризована интеграцией стимулирования (основной функции) и управления качеством (целевой функции). Функция стимулирования предопределяет достижение заинтересованности всех работников, осуществляющих повышение качества производимой продукции или услуг, и, следовательно, способствует выполнению целевой функции «управление качеством»;

5) *интеграция конкретных и целевых функций.* Пятая разновидность возникает, например, при интеграции управления финансами (конкретной функции) и управления нововведениями (целевой функции). И происходит такая интеграция по довольно очевидной причине: всякие нововведения нуждаются, прежде всего, в финансировании;

6) *интеграция только целевых функций.* Шестая разновидность может быть выражена через соотношение двух целевых функций, например: 1) управление качеством продукции; 2) управление нововведениями. С одной стороны, функция «управление качеством продукции» предусматривает мероприятия по совершенствованию качества производимой продукции, но такие мероприятия требуют, прежде всего, внедрения новых и обновленных технологий, соответствующего приобретения новых и усовершенствования имеющихся технических средств, что является одной из основных прерогатив функции «управление нововведениями». С другой стороны, функция «управление нововведениями» часто базируется на идеях, которые рождаются в фирменных «кружках качества», относящихся, строго говоря, к сфере функции «управление качеством продукции».

По мнению автора настоящей работы, первые три вида интеграции характерны для «двумерного» *формального управления.* Все шесть разновидностей интеграции характерны для *результативного управления.*

В **четвертой главе** установлены соотношение масштабов возможных изменений в таких транспортных отраслях, как железнодорожный транспорт и судостроение, соотношение соответствующих форм государственных и корпоративных документов и соотношение целей и стратегий, целей и задач, стратегий (задач) реструктуризации указанных отраслей и способов их осуществления. Представлены стратифицированные описания системы управления реформированием железнодорожного транспорта общего пользования и судостроения и трансформаций целей, стратегий, задач и инструментов (способов)

ризации указанных отраслей. Осуществлен выбор возможных стратегий реструктуризации соответствующих транспортных корпораций.

Консолидация интересов общеотраслевых корпораций и представителей регионального бизнеса очень важна для социально-экономического развития соответствующих административных территорий. При рассмотрении процессов соответствующих изменений (преобразований) в общеотраслевых корпорациях, прежде всего, необходимо рассмотреть две методологические проблемы:

а) определиться с соподчиненностью и адекватностью применения различных понятий, относящихся к масштабам возможных изменений (преобразований) облика и условий функционирования и развития определенной отрасли экономики и соответствующих организаций (в том числе и государственных). Здесь имеются в виду следующие понятия: «изменение (преобразование)», «реформирование», «реструктуризация», «реорганизация». Дело в том, что часто либо два или более этих понятий применяются в одном и том же смысле, либо одно и то же понятие в разных случаях имеет разный смысл;

б) выяснить соподчиненность и адекватность применения различных понятий, относящихся к выбору форм (видов, типов) государственных документов, определяющих условия дальнейшего функционирования и развития определенной отрасли экономики и соответствующих организаций (в том числе и государственных): «программа», «концепция», «основные направления развития», «основные направления политики», «стратегия», «план», «схема», «проект».

Если рассматривать понятия реформирования, реструктуризации и реорганизации, то, основываясь на анализе их известных определений, эти понятия в порядке возрастания содержательных масштабов определенных изменений в какой-то отрасли экономики и ее внешней среде следует расположить следующим образом:

– *реорганизация отрасли* трактуется как изменения (преобразования) только отраслевой структурно-управленческой компоненты или отраслевой организационной структуры управления, в том числе и изменения производственной структуры экономических организаций отрасли путем слияния и приобретения, разделения и выделения, ликвидации;

– *реструктуризация отрасли* рассматривается как изменения (преобразования) не только отраслевой структурно-управленческой компоненты, но и других отраслевых компонент. То есть рыночно-продуктовой (маркетинговой), производственно-логистической, финансовой (управления активами) деятельности;

– *реформирование отрасли* определяется как изменения не только всех компонент отрасли (реструктуризация отрасли), но и ее внешней среды. То есть реформирование отрасли требует внесения существенных изменений в российское законодательство, мер государственной поддержки (содействия в технологической модернизации отрасли, выделения государственных дотаций, создания благоприятного налогового, кредитного и таможенного режимов и др.), создания межотраслевых альянсов и др.

Итак, если исходить из сути приведенных определений, то в соответствии с содержательными масштабами изменений (преобразований) какой-то отрасли сферы транспорта, ее реорганизация является составной частью ее же реструктуризации, а реструктуризация этой же отрасли, в свою очередь, – составной частью реформирования данной отрасли российской экономики.

Если сравнить известные определения понятий форм государственных документов и важнейших их (форм) составных элементов (рис. 10), то можно сформулировать следующие достаточно логичные утверждения относительно соотношения понятий форм государственных документов, определяющих, дальнейшее функционирование и развитие определенной отрасли экономики и соответствующих организаций (в том числе и государственных):

– кажется нецелесообразным представление государственного документа, определяющего дальнейшее функционирование и развитие российских транспортных отраслей, в виде «стратегии». Данное утверждение можно обосновать тем, что это понятие должно обозначать, прежде всего, обязательный составной элемент государственных документов такого рода, а не форму таких документов в целом;

– наиболее приемлемой и развернутой формой государственного документа, определяющей, дальнейшее функционирование и развитие отечественных транспортных отраслей и соответствующих организаций (в том числе и государственных), является федеральная целевая программа (ФЦП). Такая программа может включать в себя концепцию ФЦП, подпрограммы ФЦП (например, подпрограмму реструктуризации) и их концепции, проекты ФЦП и другие разделы (рис. 10);

– концепция может представлять собой и самостоятельную форму государственного документа, определяющего дальнейшее функционирование и развитие транспортных отраслей и соответствующих организаций;

– в состав определяющей дальнейшее функционирование и развитие указанных отраслей и соответствующих организаций концепции должны включаться следующие элементы: парадигмы, принципы, проблемы, направления, схемы, модели, цели, стратегии, задачи, миссии организаций.

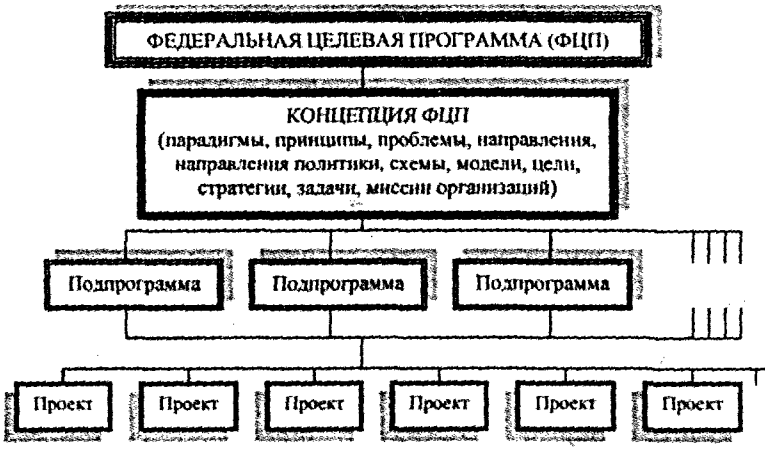


Рис. 10. Соотношение программных документов реструктуризации отраслей

На базе сопоставления известных определений понятий «цели организации» и «стратегии организаций», можно сформулировать следующие достаточно логичные утверждения относительно соотношения (соподчиненности) и взаимосвязи целей организации и стратегий организации (рис. 11):

– в любой крупной корпорации, имеющей несколько структурных подразделений и несколько уровней управления, складывается иерархия стратегий, представляющая собой декомпозицию стратегий более высокого уровня и стратегий более низкого уровня;

– стратегии вышестоящего уровня управления одновременно являются целями следующего нижестоящего уровня управления и, соответственно, цели нижестоящего уровня управления – стратегиями следующего вышестоящего уровня управления;

– поскольку цели организации – это конкретное состояние отдельных характеристик организации, а стратегии организации – способы их достижения, то последние должны быть, как и цели организации, достижимыми, гибкими, измеримыми, конкретными, совместимыми и приемлемыми.

Если сопоставить известные определения понятий «цели организации», «стратегии организаций», «задачи организации» и «способы (инструменты) реализации задач», а также положения о субъекте и объекте управления, можно сформулировать следующие достаточно логичные утверждения относительно соотношения (соподчиненности) и взаимосвязи целей организации, задач организации и способов (инструментов) выполнения этих задач:

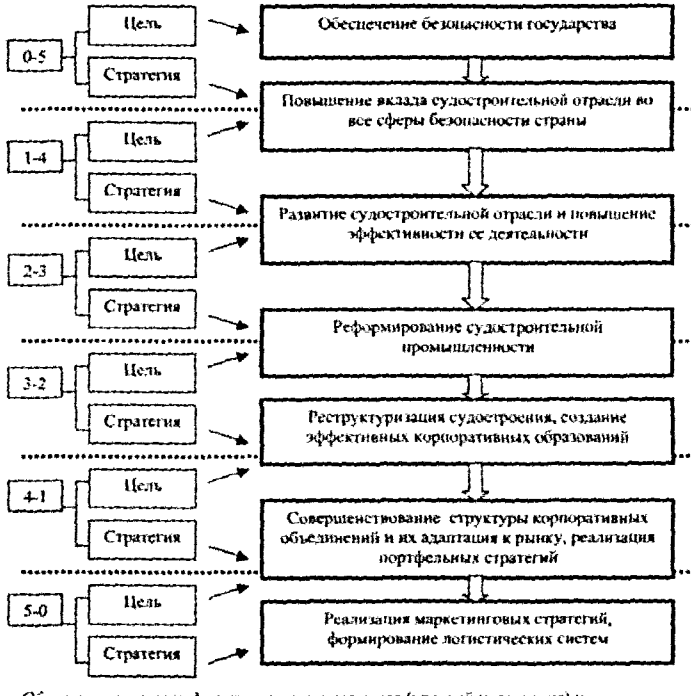
– цели организации и стратегии организации как способы достижения этих целей определяются субъектом управления и реализуются этим же субъектом в процессе соответствующего воздействия на объект управления;

– стратегии вышестоящего субъекта управления одновременно являются целями следующего нижестоящего субъекта управления. Соответственно, цели нижестоящего субъекта управления – стратегиями следующего вышестоящего субъекта управления;

– задачи организации как детализация целей и стратегий организации также определяются субъектом управления, но в отличие от указанных целей и стратегий ставятся им объекту управления, который выполняет эти задачи под соответствующим воздействием того же субъекта управления;

– задачи организации выполняются объектом управления путем применения соответствующих способов (инструментов);

– способы (инструменты) вышестоящего объекта управления одновременно являются задачами следующего нижестоящего объекта управления и, соответственно, задачи нижестоящего объекта управления – способами (инструментами) следующего вышестоящего объекта управления.



Обозначение: пары цифр указывают номера страт (уровней управления) и ранги руководителей соответствующих органов управления. Например, цифры 4-1 означают 1-ую страту и 4-ый ранг

Рис. 11. Стратифицированные трансформации целей и стратегий реструктуризации судостроения

Стратифицированное описание системы управления реформированием железнодорожного транспорта (ОАО «РЖД») позволяет осуществить анализ последовательных стратифицированных трансформаций формулируемых и реализуемых соответствующими субъектами управления целей и стратегий вовлечения малого бизнеса в железнодорожную отрасль (рис. 12).

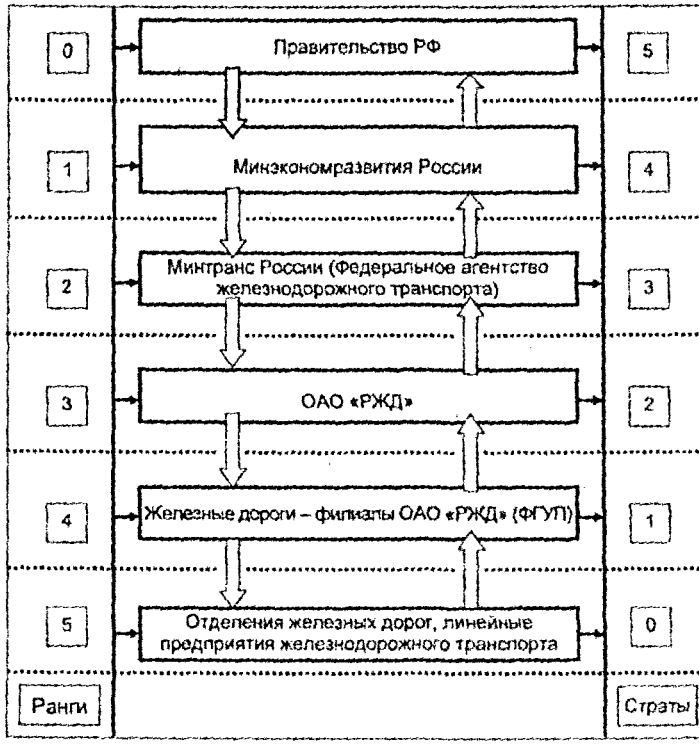


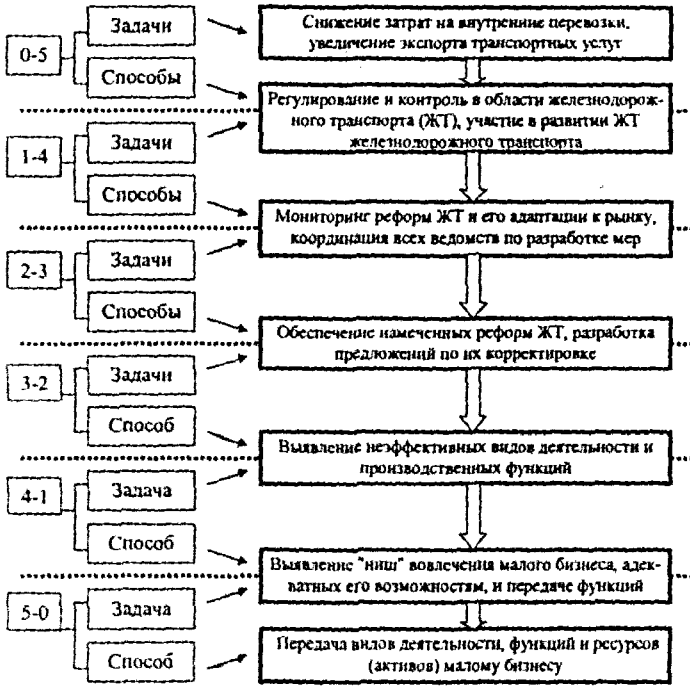
Рис. 12. Стратифицированное описание системы управления реформированием ОАО «РЖД»

Иллюстративную версию определения круга участников формулирования целей и стратегий относительно реструктуризации судостроительной промышленности РФ возможно при помощи стратифицированного описания ее системы управления (регулирования). Данная система состоит из нескольких уровней: 5-я страта (высший или нулевой уровень) – президент РФ; 4-я страта (1-ый уровень) – правительство РФ; 3-я страта (2-ой уровень) – Минпромторг России; 2-я страта (3 уровень) – ОАО «Объединенная судостроительная корпорация»; 1-я страта (2 уровень) – корпоративные объединения судостроительной про-

мышленности (среднее звено); нулевая страта (5 уровень) – корпорации и ФГУПы основного звена судостроительной отрасли.

При этом природа присущих компетенции каждого уровня управления стратифицированных трансформаций целей и стратегий реструктуризации железнодорожного транспорта общего пользования и судостроительной промышленности такова, что стратегия субъекта управления более высокого уровня становится целью субъекта более низкого уровня управления.

Аналогичную природу имеют последовательные стратифицированные трансформации задач и инструментов (способов) реструктуризации железнодорожного транспорта общего пользования и судостроительной промышленности (рис. 13). Эти задачи сначала формулируются субъектами управления, затем ставятся перед соответствующими объектами управления, которые выбирают для выполнения указанных задач соответствующие инструменты.



Обозначение: пары цифр указывают номера страт (уровней управления) и ранги руководителей соответствующих органов управления. Например, цифры 4-1 означают 1-ую страту и 4-ый ранг

Рис. 13. Стратифицированные трансформации задач и инструментов вовлечения регионального бизнеса в железнодорожную отрасль

Процедура выбора стратегий представленного главным образом государственной корпорацией ОАО «РЖД» железнодорожного транспорта общего пользования, реализация которых возможна, в какой-то мере, посредством вовлечения в сферу железных дорог регионального бизнеса, может состоять из нескольких этапов, в наименованиях которых отображен соответствующий принцип отбора стратегий: 1) формирование репрезентативного «портфеля» известных стратегий ведения бизнеса ; 2) отсев целостных классификаций, не содержащих в явном виде стратегий сокращения бизнеса; 3) отбор отдельных стратегических направлений, предусматривающих сокращение бизнеса; 4) отбор и классификация стратегий сокращения бизнеса (рис. 14); 5) отбор стратегий, адекватных сфере деятельности железнодорожной отрасли; 6) окончательный отбор стратегий, адекватных возможностям регионального бизнеса.

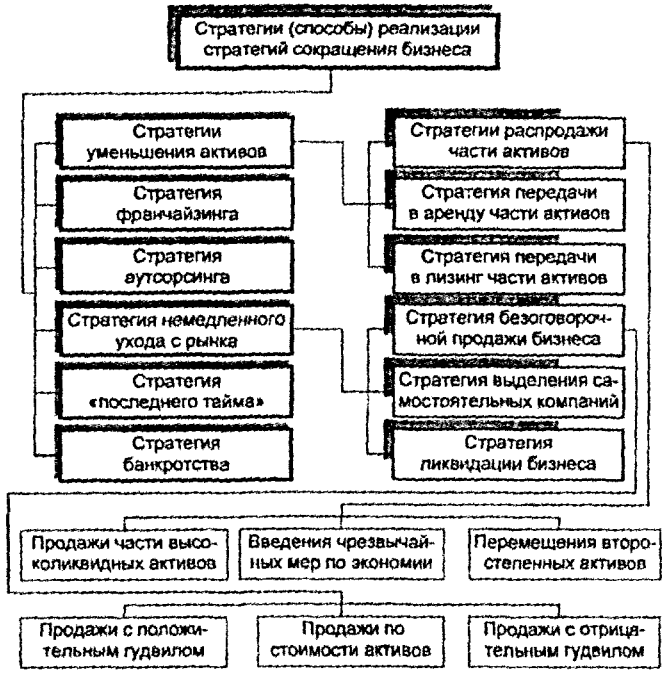


Рис. 14. Классификационная группа стратегий (способов) реализации стратегий сокращения бизнеса

На пятом этапе процедуры выбора стратегий отбор отдельных стратегий сокращения бизнеса разбивается на ряд операций: 1) выявление особенностей реформирования железнодорожного транспорта общего пользования;

2) анализ совокупности конкретных программных мероприятий реформирования железнодорожной отрасли и распределения их во времени; 3) сопоставление особенностей, конкретных мероприятий реформирования железнодорожной отрасли и сроков их выполнения с характеристиками классифицированных стратегий сокращения бизнеса; 4) отбор стратегий сокращения бизнеса, адекватных сфере деятельности железнодорожной отрасли в современных условиях.

При завершении последнего этапа процедуры выбора стратегий железнодорожной отрасли, реализация которых возможна в какой-то мере посредством вовлечения в ее сферу регионального бизнеса, были отобраны две стратегии. Это стратегия регрессивной вертикальной дезинтеграции (стратегия повышения эффективности выполнения производственных функций) и стратегия сужения или устранения конгломератной (несвязанной) диверсификации (стратегия «снятия с колеса» непрофильных, прочих видов деятельности). Для реализации этих стратегий следует использовать такие способы, как стратегии уменьшения активов, стратегия аутсорсинга и стратегии немедленного ухода с рынка, заключающиеся в привлечении сторонних малых фирм для осуществления отдельных производственных функций, передаче региональному бизнесу активов ОАО «РЖД» и целостных непрофильных видов.

Процедура выбора возможных стратегий реструктуризации российской судостроительной отрасли может состоять из нескольких этапов, в наименованиях которых отображен соответствующий принцип отбора стратегий: формирование репрезентативного «портфеля» известных стратегий экономических организаций (этап 1); отсев целостных классификаций, не содержащих в явном виде стратегий реструктуризации экономических организаций (этап 2); отбор отдельных стратегических направлений, предусматривающих реструктуризацию экономических организаций (этап 3); отбор и классификация стратегий реструктуризации (рис. 15) экономических организаций (этап 4); отбор стратегий, адекватных сфере деятельности судостроительной отрасли и ее реструктуризации (этап 5); окончательный отбор стратегий, адекватных возможностям реструктуризации корпоративных объединений отрасли (этап 6).

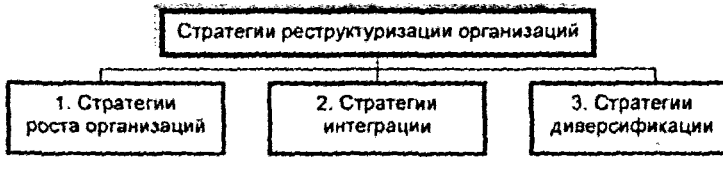


Рис. 15. Базовая (групповая) структура классификации стратегий реструктуризации экономических организаций

На четвертом этапе обобщенная и достаточно четкая классификация стратегий реструктуризации экономической организации (фирмы, компании, корпорации) должна включать в себя следующие группы стратегий: 1) стратегии роста организации: стратегии роста объемов производства, продаж, прибыли (роста количества продуктовых групп и моделей; роста или сокращения расходов; прихода на рынок; завоевания доли рынка; занятия ниши или сегмента); 2) стратегии интеграции: стратегия горизонтальной интеграции; стратегии вертикальной интеграции (регрессивная интеграция или интеграция «назад»; прогрессивная интеграция или интеграция «вперед»); 3) стратегии диверсификации: стратегии расширения или сужения диверсификационной базы компании (стратегии родственной, связанной, конвергентной диверсификации; стратегии неродственной, смежной, дивергентной диверсификации; стратегии конгломератной, несвязанной диверсификации).

На пятом этапе отбор стратегий разбивается на ряд операций: 1) выявление особенностей реструктуризации отечественной судостроительной промышленности; 2) анализ совокупности конкретных программных мероприятий реформирования российского судостроения и распределения их во времени; 3) сопоставление особенностей, конкретных мероприятий реформирования судостроительной отрасли и сроков их выполнения с характеристиками классифицированных стратегий реструктуризации экономических организаций; 4) отбор стратегий реструктуризации региональных экономических организаций, адекватных сфере деятельности судостроительной отрасли и параметрам ее реструктуризации в современных условиях.

На шестом этапе необходимо поочередно рассматривать все отобранные на 5-ом этапе стратегии реструктуризации региональных экономических организаций. При этом определять принципиальную возможность их реализации в региональных судостроительных корпоративных объединениях с учетом внешних условий, то есть условий и параметров реструктуризации отрасли в целом.

В **пятой главе** представлены классификации видов торгов, аренды, лизинга, типов франчайзинга и аутсорсинга как способов (инструментов) совмещения экономических интересов крупных корпораций (например, ОАО «РЖД») и представителей регионального бизнеса.

Реализация стратегии сужения или устранения конгломератной (несвязанной) диверсификации фактически означает полную передачу путем продажи непрофильных, прочих видов деятельности транснациональных, общенациональных (естественно-монопольных) и межрегиональных промышленных и инфраструктурных корпораций для осуществления их (видов деятельности) как самостоятельных направлений бизнеса региональным предпринимательским организациям. При реализации этой стратегии, как прави-

ло, должно происходить уменьшение активов указанных корпораций путем их продажи на торгах, либо предоставления региональным компаниям в аренду или в лизинг.

Если уменьшение активов общеотраслевых и других крупных корпораций будет осуществляться в пользу регионального бизнеса именно таким образом, то торги, аренду и лизинг вполне можно квалифицировать как способы совмещения экономических интересов крупных корпораций и представителей регионального бизнеса. Более того, их можно признать инструментами консолидации социально-экономических императивов как российского государства в целом (федерального центра), так и его регионов (субъектов РФ).

Классификация типов торгов содержит следующие основные признаки классификации и их разряды: 1) по отношению к гласности проведения торгов (гласные, негласные); 2) по форме проведения торгов (традиционные торги, коммерческий конкурс, биржевые торги, аукционные торги); 3) по способу назначения покупателями цены на аукционных торгах (гласный, негласный); 4) по принципу изменения цены на аукционных торгах (традиционный или английский аукцион, голландский аукцион); 5) по субъекту объявления аукционных торгов (добровольный аукцион, принудительный аукцион); 6) по наличию на торгах иностранных участников (национальные торги, международные торги; 7) по составу иностранных участников торгов (открытые или публичные торги, закрытые торги); 8) по специфике объекта торгов (переквалификационные торги, подрядные торги в строительстве).

Классификация видов аренды содержит девять признаков классификации и их разряды (табл. 1).

Классификация видов лизинга содержит следующие основные признаки классификации и их разряды: 1) по срокам окупаемости имущества (операционный, финансовый); 2) по объему представляемых лизингодателем услуг (полный, «мокрый», с частичным набором услуг, чистый или классический); 3) по составу участников сделки (классический, прямой, раздельный, возвратный, банковский, сублизинг); 4) по составу резидентов лизинга (внутренний; экспортный; импортный; международный – прямой, косвенный, рейтинг, хайринг); 5) по специфическим условиям договора или контракта (генеральный, капитальный, компенсационный, кредитный, открытый, с «налоговым рычагом», оперативный, иные); 6) по периоду действия (краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный); 7) по форме платежей (денежный, компенсационный, смешанный); 8) по порядку расчетов (по фиксированной общей сумме, с выплатой аванса или депозита, иные); 9) по порядку уплаты остаточной стоимости имущества (с единовременной оплатой, с оплатой частями, иные); 10) по предмету лизинга (предприятия и другие имущественные комплексы; здания и сооружения; жилые помещения – квартиры, жилые дома; машины и оборудование; транспортные средства; другие вещи).

Таблица 1

Классификация видов аренды

Признаки классификации	Разряды (классы) классификации			
По отношению к собственности на имущество	От собственника*		От уполномоченного собственником*	
По правовому статусу арендодателя	Юридическое лицо РФ*	Физическое лицо РФ*	Совместное предприятие	Иностранное государство
	Иностранные госорганы	Международные организации	Иностранные юридические лица	Иностранные физические лица
По правовому статусу арендатора	Юридическое лицо РФ*	Физическое лицо РФ*	Совместное предприятие	Иностранное государство
	Иностранные госорганы	Международные организации	Иностранные юридические лица	Иностранные физические лица
По вещественному признаку объекта аренды	Земельные участки*	Предприятия*	Здания и сооружения*	
	Жилые помещения*	Машины и оборудование*	Другие вещи*	
По варианту переуступки аренды	Головная Аренда*	Субаренда*	Перенаем*	Без поднайма и перенайма*
По виду арендной платы	Твердая сумма платежей*	Установленная доля продукции*	Установленная доля доходов*	
	Определенные Услуги*	Вещи в собственность или в аренду*	Улучшение арендованного имущества*	
По типу финансово-кредитного механизма	Возвратная аренда	Аренда в портфеле	Кредитная аренда*	
По виду отнесения расходов на обслуживание	С полным обслуживанием*	С неполным обслуживанием*	Чистая аренда*	
По варианту выкупа имущества	Без права выкупа*	С правом выкупа*	Капитальная аренда*	Финансовая аренда*

Примечание: * – звездочкой отмечены типы аренды, с помощью которых возможна передача имущества ОАО «РЖД» российским малым фирмам

При реализации стратегии регрессивной вертикальной дезинтеграции договоры франчайзинга заключаются при взаимном согласии и с учетом интересов обоих сторон, то есть их вполне можно квалифицировать как способы совмещения экономических интересов общеотраслевых и других крупных корпораций и регионального бизнеса. Более того, их можно признать инструментами консолидации социально-экономических императивов как российского государства в целом (федерального центра), так и его регионов (субъектов РФ).

Процедура оценки возможностей российского франчайзинга по реализации стратегии роста продаж компании при сокращении рамок ее собственной деятельности путем продажи франшизы региональному среднему и малому бизнесу может состоять из нескольких этапов (рис. 16).

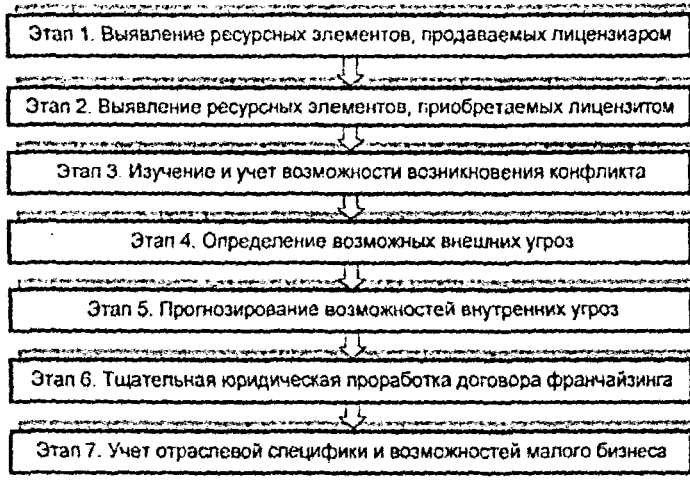


Рис. 16. Процедура оценки возможностей российского франчайзинга

При реализации стратегии регрессивной вертикальной дезинтеграции договоры аутсорсинга (как и франчайзинга) заключаются при взаимном согласии и с учетом интересов обоих сторон, то есть их вполне можно квалифицировать как способы совмещения экономических интересов крупных корпораций и представителей регионального бизнеса. Более того, их также можно признать инструментами консолидации социально-экономических императивов как российского государства в целом (федерального центра), так и его регионов (субъектов РФ).

Анализируя содержание известных определений понятия (термина) «аутсорсинг» можно выявить следующие базовые элементы формулирования сущности (определения) аутсорсинга как явления, события, процесса: а) отказ организации от самостоятельного выполнения части функций; б) привлечение сторонней организации в качестве исполнителя части функций; в) передача производственных и управленческих функций в рамках вертикальной дезинтеграции.

В частности, следует отметить, что пассажирские перевозки в дальнем сообщении, пассажирские перевозки в пригородном сообщении, отдельные специализированные грузовые перевозки, транзитные перевозки, интермодальные перевозки, рефрижераторные грузовые перевозки по своей сути являются не производственными функциями основного (профильного) вида деятельности, а отдельными видами основной деятельности (видами бизне-

са), каждый из которых осуществляется вне финансовой и правовой зависимости от других перечисленных видов и имеет свою логистическую (технологическую) цепь. Поэтому их выделение из государственной корпорации ОАО «РЖД» соответствует стратегии сужения родственной диверсификации, то есть стратегии сокращения числа видов бизнеса в государственной корпорации ОАО «РЖД», а не стратегии вертикальной дезинтеграции, которая может реализоваться при помощи аутсорсинга.

Также следует отметить, что на стадии выделения из государственной корпорации ОАО «РЖД» таких видов деятельности с законченным технологическим циклом и со своей логистической цепью, как ремонт технических средств, производство запасных частей и другие виды деятельности, не связанные непосредственно с перевозочным процессом (медицинское обслуживание, переработка бытовых и промышленных отходов и др.), но обеспечивающие деятельность производственных подразделений государственной корпорации ОАО «РЖД», еще не являются сторонними организациями. В период реформирования железнодорожной отрасли такое выделение соответствует реализуемым государственной корпорацией ОАО «РЖД» стратегиям сужения неродственной или конгломератной диверсификации, а не стратегии вертикальной дезинтеграции. Только после начала сугубо юридически и финансово самостоятельной деятельности указанных организаций на конкурентном рынке может идти речь об аутсорсинге, субъектами которого наряду с государственной корпорацией ОАО «РЖД» они будут являться.

Некоторые известные попытки представления классификации видов аутсорсинга характерны неполнотой, неточностью, расплывчатостью и некорректностью формулировок признаков и разрядов. Достаточно полная и более адекватная сущности аутсорсинга классификация его видов должна содержать следующие классификационные признаки и их разряды (табл. 2).

Общеотраслевая (пригодная для любых отраслей экономики) процедура оценки возможностей применения в российских условиях аутсорсинга, посредством которого может реализовываться стратегия сокращении рамок деятельности компании-заказчика в результате передачи части ее функций малым фирмам-поставщикам, должна содержать следующие этапы: 1) решение дилеммы «производить или покупать»; 2) выявление возможностей сокращения затрат на непрофильную деятельность производственной организации; 3) выдвижение гипотезы о применении аутсорсинга; 4) выяснение роли закупок в аутсорсинге; 5) исследование и учет преимуществ аутсорсинга (повышение качества выпускаемой продукции; повышение производительности труда; минимизация производственных издержек); 6) исследование и учет недостатков аутсорсинга (потеря контроля над успешно выпол-

ние и учет недостатков аутсорсинга (потеря контроля над успешно выполняемыми функциями и видами деятельности; незащищенность от рисков поставщиков; повышение нагрузки на высшее звено управления; сопротивление со стороны профсоюзов; низкий уровень предложения услуг специализированных организаций аутсорсинга; низкий уровень доверия к услугам аутсорсинга, оказываемых неспециализированными российскими организациями); 7) выявление предпосылок для рационального применения аутсорсинга (более качественная или дешевая продукция сторонних организаций-поставщиков; конкурентная незначимость передаваемой функции; снижение при передаче функции организации-поставщику риска, связанного с изменениями технологии и/или покупательских предпочтений; повышение организационной гибкости и оперативность принятия решений; возможность организации-заказчика сосредоточиться на основном бизнесе; и др.).

Таблица 2

Классификация видов аутсорсинга

Признаки классификации	Разряды (классы) классификации				
По типу передаваемых функций	Производственный*	Управленческий*	Смешанный*		
По виду деятельности	Профильный основной	Профильный Вспомогательный*	Непрофильный*		
По срокам действия	Краткосрочный*	Долгосрочный*			
По принадлежности производственных активов	Организации Заказчика*	Сторонней Организации*	Третьей Организации*		
По принадлежности персонала	Организации Заказчика	Сторонней организации*			
По объему выполняемых услуг	Комплексный	Нормативный	Частичный*		
По количеству поставщиков	Индивидуальный*	Групповой*			
По территориальному признаку	Локальный*	Региональный	Межрегиональный		
По типу поставляемой продукции	Материальный*	Сервисный*			
По объему и сложности информационных услуг	Информационный*	Софтверный*	Глобальный		
По подходу к разработке софтверного аутсорсинга	Теоретический*	Практический*	Глобальный	Консалтинговый Компьютерный*	

Примечание: * — звездочкой отмечены типы аутсорсинга, с помощью которых возможна передача части функций ОАО "РЖД" российским малым фирмам.

Оценка применения аутсорсинга имеет свою специфику и состоит из нескольких соответствующих процедур (рис. 17).

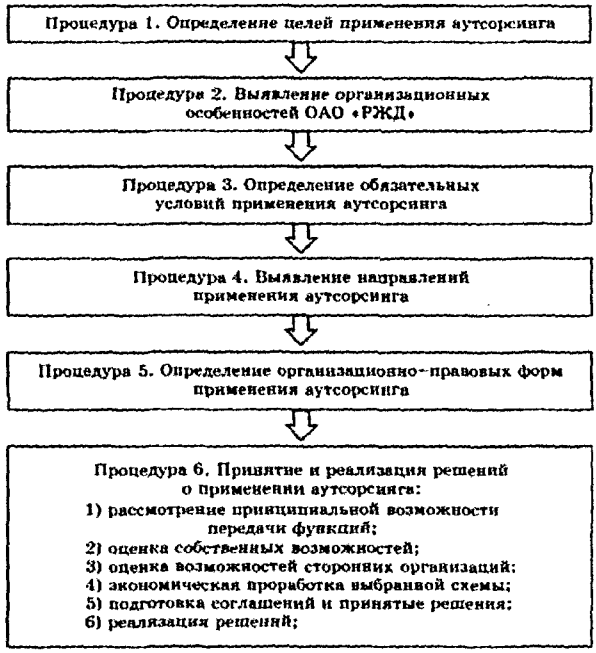


Рис. 17. Процедуры оценки применения аутсорсинга на железнодорожном транспорте

В **шестой главе** определены целесообразные варианты существующих юридических инструментов, форм и видов объединения региональных корпораций и других организаций территориального бизнеса. Осуществлен выбор схемы сделки по объединению: способов объединения капитала, схемы участия компании в капитале других компаний, способов обмена акциями. Представлены способы мотивации персонала объединенных региональных корпораций.

Основой концептуального подхода к выбору оптимальных форм корпоративного управления на региональном и территориально-административных уровнях являются следующие принципы:

а) все варианты и рекомендации необходимо рассматривать с учетом мировой практики, но в рамках действующего законодательства РФ, то есть тот зарубежный опыт, который не соответствует на момент исследования существующим российским правовым нормам (например, положениям «Гражданского кодекса» РФ или закона РФ «Об акционерных обществах») не может использоваться;

б) в рамках настоящего исследования рассматриваются только концептуальные предложения по формированию технического задания к проекту реструктуризации региональных и территориальных корпораций;

в) теоретические и методологические аспекты, методические рекомендации (предложения) здесь даны не в с позиции «что необходимо выбрать», а в аспекте «как осуществить выбор». То есть здесь предлагаются не рациональные варианты выбора, а, в основном, рекомендуются методические положения к процедуре выбора целесообразного варианта реструктуризации корпораций.

Слишком малый размер региональных предприятий, фирм, компаний и корпораций, обострение борьбы за привлечение инвестиций и усиление конкуренции подталкивает к осуществлению организационной реструктуризации (объединения, слияния, поглощения, разделения и др.) различных производственных организаций (рис. 18). При этом важнейшим условием при реструктуризации является справедливый учет интересов всех сторон: акционеров, федеральных и региональных властей, производственного и вспомогательного персонала и менеджмента предприятий, фирм, компаний и корпораций.

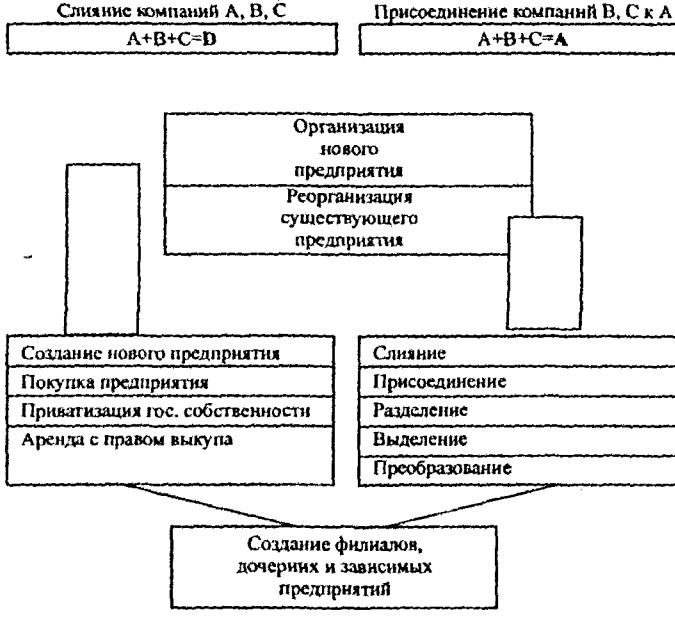


Рис. 18. Методы формирования корпораций в российских условиях

Формирование целей организационной реструктуризации целесообразно проводить, исходя из *критерия максимального учета (или минимального игнорирования)* интересов всех участников будущей реструктуризированной корпорации. Признание рекомендуемых целей организационной реструктуризации как свои собственные может произойти только при участии в процедуре их выбора или, хотя бы, обсуждения. Поэтому, осуществляя такой выбор при помощи указанных ниже методов, необходимо включать в группу экспертов («выборщиков») представителей акционеров, федеральных и региональных властей, производственного и вспомогательного персонала и менеджмента предприятий, фирм, компаний и корпораций.

Достижение выгоды за счет улучшения системных свойств известно как эффект синергизма: в данном случае это – эффект от объединения компаний, состоящий в том, что стоимость образовавшейся в результате объединения компании превосходит стоимость ее частей. Помимо эффекта синергизма объединение компаний может привести к получению экономии за счет масштаба. В частности можно выделить следующие ***потенциальные преимущества объединения***:

1) *управленческие преимущества*: повышение качества управления; возможность внедрения глубокой специализации и кооперации в управлении трудовыми ресурсами; ликвидация дублирующих звеньев организационной структуры; расширение возможностей стратегического планирования; возможность концентрации усилий и ресурсов на приоритетных направлениях; высокий уровень финансового менеджмента; повышение квалификации персонала;

2) *увеличение маневренности на финансовом рынке:* повышение ликвидности и рыночной цены акций объединенной компании по сравнению с отдельно взятыми; оптимизация структуры ресурсной базы; рост дивидендов; более легкий доступ к кредитным ресурсам; снижение стоимости привлеченных ресурсов; возможность масштабного внешнего финансирования; консолидация финансовых потоков и как следствие возможность проведения эффективной инвестиционной политики; возможность выпуска облигаций для финансирования своего развития; оптимизация управления оборотным капиталом;

3) *конкурентные преимущества*: предоставление полного спектра услуг в регионе; повышение конкурентоспособности; повышение качества предоставляемых услуг; расширение рынка сбыта; возможность финансирования НИОКР; снижение непроизводственных затрат; реализация крупных проектов; возможность оптимизации тарифов на междугороднюю связь внутри региона; появление технологических и маркетинговых возможностей продвижения новых услуг; адаптация к неожиданным изменениям обстановки.

После определения оптимальных вариантов существующих юридических инструментов, форм и видов объединения следует осуществить выбор схемы сделки (табл. 3): способов объединения капитала, схемы участия компании в капитале других компаний, способов обмена акциями.

Таблица 3

Варианты схем сделки

1.	Реорганизуемые компании остаются самостоятельными юридическими лицами (ОАО).	A + B + C = A + B + C
2.	Реорганизуемые компании ***объединяются,*** прекращая свою деятельность, и становятся филиалами новой, созданной на их основе компании (ОАО).	A + B + C = D
3.	Реорганизуемые компании прекращают свою деятельность и ***присоединяются*** к одной из них (ОАО).	A + B + C = A

В целях наилучших вариантов объединения территориальных корпораций, необходимо с особым вниманием и тщательностью подходить к порядку проведения и выбору методов оценки в зависимости от ее конечной цели. Таковой является максимизация удовлетворения потребностей экономических агентов рынка, соблюдения интересов участников головной корпорации и территориальных корпораций (акционеров, директоров, менеджеров и персонала производственных компаний), учета требований федеральных и региональных органов власти. Процедура определения порядка и выбора методов оценки (диагностики) стоимости территориальных корпораций связи должна состоять из следующих этапов: 1) выбор одного или группы известных методов оценки в зависимости от вида задачи реструктуризации; 2) определение состава оценщиков; 3) определение степени использования видов оценочной стоимости; 4) выбор подходов к оценке стоимости; 5) определение основных условий оценки имущества; 6) выбор степени использования методов оценки стоимости корпорации в целом.

Для того чтобы полностью сконструировать организационную структуру управления объединенной корпорации необходимо совместно с предыдущим рассмотреть аспекты финансовой самостоятельности подразделений.

Важнейшую, если не определяющую роль при разработке и реализации программы реструктуризации производственных корпораций играет персонал, точнее его активность, заинтересованность в результатах реструктуризации, готовность к изменениям и подготовленность к решению новых задач (табл. 4). Реструктуризация предприятий связана не только с расширением

прав и ответственности персонала, но и с сильным влиянием поведенческих факторов, взаимоотношений с руководителем, сознанием причастности.

Таблица 4

Способы согласования интересов сторон

Стороны	Интересы сторон	Способы согласования интересов
Собственник и трудовой коллектив	Для собственника – повышение своего благосостояния. Для трудового коллектива – ускорение социального развития.	Рациональная структура акционерной собственности компании (ограничение размеров пакетов акций и максимального числа голосов, предоставляемых владельцам крупных пакетов акций). Предоставление преимущественных прав работникам предприятий – неакционерам на приобретение акций компании. Введение в совет директоров представителей трудового коллектива для контроля за соблюдением интересов трудового коллектива. Повышение эффективности производства на основе усиления мотивации труда.
Компания и трудовой коллектив	Для компании – капитализация прибыли. Для трудового коллектива – социальное развитие.	Привитие навыков хозяйственного поведения трудовым коллективам. Социальная ориентация научно-технического развития производства. Усиление мотивирующей роли социального развития.

Разработка системы мотивационных инструментов применительно к специфике персонала корпорации и сфер его деятельности – один из главных резервов повышения эффективности управления. Позитивным подходом к мотивации проектной команды, отвечающей за реструктуризацию предприятия, является осуществление следующих этапов мотивации: 1) установление набора индивидуальных факторов мотивации, в наибольшей степени влияющих на поведении работника; 2) положительный климат в команде; 3) возможность полной реализации сил, раскрытия творческого потенциала, профессионального роста каждого; 4) ясное определение целей в работе; 5) четкие критерии для определения успеха; 6) вознаграждение эффективного вклада в общие результаты работы; 7) одинаковые возможности при приеме

сти при приеме на работу и служебном продвижении, зависящие от профессионализма сотрудников, результатов их деятельности, компетенции, опыта; 9) условия для удовлетворения потребностей в контактах.

*В **заключении** формулируются основные выводы* диссертационного исследования, суть которых раскрыта при рассмотрении содержания отдельных глав этой работы.

СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Авторские монографии

1. Региональные корпорации в сфере телекоммуникаций: организационный аспект (в соавторстве). – Владивосток: Дальнаука, 1999. – 13,7 п.л. (авт. – 10,7 п.л.).

2. Корпорации: организационные формы, принципы и функции управления (в соавторстве). М.: ВИНИТИ РАН, 2003. – 39,0 п. л. (авт. – 20,0 п. л.).

3. Континуум императивов государства, корпораций и регионального бизнеса (в соавторстве). – Владивосток – Хабаровск: ДВО РАН, 2006. – 24,35 п. л. (авт. – 14,4 п. л.).

Коллективные монографии

4. Северо-Восток России: региональная экономика и управление (в соавторстве) / Под ред. Е.А. Борисова и В.А. Уварова. – Хабаровск: ДВАГС, 2005. – 50,4 п. л. (авт. – 2,0 п. л.).

5. Северо-Восток России: региональная экономика и управление (в соавтор-стве) / Под ред. Е.А. Борисова и В.А. Уварова. – М.: Финтрекс, 2006. – 50,4 п. л. (авт. – 2,0 п. л.).

Отдельные выпуски

6. Реструктуризация операторов связи Дальнего Востока: концептуальный подход (в соавторстве): Научное издание. – Биробиджан: ИКАРП ДВО РАН, 2000. – 4,0 п. л. (авт. – 2,0 п. л.).

Статьи в журналах и изданиях, определенных перечнем ВАК

7. Малый бизнес и факторы его вовлечения в сферу железнодорожного транспорта (в соавторстве) // Транспорт: наука, техника, управление. – 2006. – № 6. – 2,0 п. л. (авт. – 1,1 п. л.).

8. Вовлечение малого бизнеса в сферу железнодорожных корпораций: цели, стратегии, задачи и инструменты (в соавторстве) // Транспорт: наука, техника, управление. – 2006. – № 8. – 1,2 п. л. (авт. – 0,9 п. л.).

9. Аутсорсинг как инструмент интеграции железнодорожных корпораций и малого бизнеса (в соавторстве) // Транспорт: наука, техника, управление. – 2006. – № 10. – 1,9 п. л. (авт. – 1,3 п. л.).

10. Практика изменения рамок бизнеса железнодорожных корпораций (в соавторстве) // Транспорт: наука, техника, управление. – 2007. – № 2. – 1,5 п. л. (авт. – 1,1 п. л.).

11. Основные направления финансовой стабилизации российских корпоративных предприятий (в соавторстве) // Власть и управление на Востоке России. – 2007. – № 4. – 0,8 п. л. (авт. – 0,5 п. л.).

12. Этапы и процедуры решения задач реструктуризации судостроения (в соавторстве) // Транспорт: наука, техника, управление. – 2007. – № 12. – 1,6 п. л. (авт. – 0,6 п. л.).

13. Менеджмент привлечения инвестиций телекоммуникационными корпорациями (в соавторстве) // Вестник связи. – 2008. – № 9. – 0,5 п. л. (авт. – 0,4 п. л.).

14. Корпоративное управление инвестициями в сфере телекоммуникаций (в соавторстве) // Экономика и управление. – 2008. – № 4. – 0,85 п. л. (авт. – 0,65 п. л.).

15. Классификация разновидностей рынков газодобывающей отрасли (ОАО «ГАЗПРОМ») (в соавторстве) // Власть и управление на Востоке России. – 2009. – № 1. – 0,9 п. л. (авт. – 0,5 п. л.).

Статьи в других центральных журналах

16. Выбор стратегий железнодорожных корпораций, связанных с вовлечением малого бизнеса (в соавторстве) // Бюллетень транспортной информации. – 2006. – № 6. – 0,6 п. л. (авт. – 0,4 п. л.).

17. Выбор стратегий железнодорожных корпораций, связанных с вовлечением малого бизнеса (окончание) (в соавторстве) // Бюллетень транспортной информации. – 2006. – № 7. – 1,1 п. л. (авт. – 0,8 п. л.).

18. Инструменты сокращения непрофильных видов деятельности железнодорожных корпораций (в соавторстве) // Бюллетень транспортной информации. – 2006. – № 9. – 0,9 п. л. (авт. – 0,6 п. л.).

19. Инструменты сокращения непрофильных видов деятельности железнодорожных корпораций (окончание) (в соавторстве) // Бюллетень транспортной информации. – 2006. – № 10. – 1,1 п. л. (авт. – 0,7 п. л.).

20. Классификация разновидностей рынка продукции судостроения (в соавторстве) // Вестник транспорта. 2008. – № 4. – 1,5 п. л. (авт. – 0,6 п. л.).

21. Особенности авиатранспортных корпораций и сети аэропортов Дальнего востока России (в соавторстве) // Вестник транспорта. – 2008. – № 7. – 1,0 п. л. (авт. – 0,7 п. л.).

22. Реструктуризация судостроения РФ: цели, стратегии, задачи, оценка рациональности подходов (в соавторстве) // Бюллетень транспортной информации. – 2008. – № 9. – 0,5 п. л. (авт. – 0,25 п. л.).

23. Реструктуризация судостроения РФ: цели, стратегии, задачи, оценка рациональности подходов (окончание) (в соавторстве) // Бюллетень транспортной информации. – 2008. – № 10. – 0,85 п. л. (авт. – 0,45 п. л.).

24. Выбор типа корпоративного объединения в сфере судостроительной отрасли (в соавторстве) // Вестник транспорта. – 2008. – № 12. – 1,2 п. л. (авт. – 0,5 п. л.).

Работы, опубликованные в материалах всероссийских и международных конференций и симпозиумов

25. Корпоративное управление в сфере телекоммуникационных услуг // Актуальные проблемы менеджмента в условиях реформирования российской экономики: Материалы всероссийской научной конференции. – Владивосток: Изд-во ДВГАЭУ, 1998. – 0,15 п. л.

26. Параметры дальневосточных территориальных организаций в сфере телекоммуникационных услуг // Актуальные проблемы менеджмента в условиях реформирования российской экономики: Материалы всероссийской научной конференции. – Владивосток: Изд-во ДВГАЭУ, 1998. – 0,2 п. л.

27. Развитие телекоммуникаций на Дальнем Востоке: программный аспект // Человеческое измерение в региональном развитии: Материалы IУ международного симпозиума. Часть 1. – Биробиджан: ИКАРП ДВО РАН, 1998. – 0,15 п. л.

28. Повышение роли финансового менеджмента в корпоративном управлении предприятиями связи // Проблемы регулирования экономических и социальных процессов в России при переходе к рыночной экономике: Материалы докладов всероссийской научной конференции молодых ученых. – Владивосток: Изд-во ДВГАЭУ, 1998. – 0,2 п. л.

29. Специфика маркетинга информационных технологий как важнейшей отрасли сферы услуг (в соавторстве) // Интеграция. Информационные технологии. Телекоммуникации: Сборник трудов 4-й международной конференции «НТИ-99». – М.: ВИНИТИ, 1999. – 0,3 п. л. (авт. – 0,2 п. л.).

30. Интеграция основных, конкретных и целевых функций менеджмента в сфере телекоммуникаций // Интеграция. Информационные технологии. Телекоммуникации: Сборник трудов 4-й международной конференции «НТИ-99». – М.: ВИНИТИ, 1999. – 0,15 п. л.

31. Некоторые подходы к объединению в регионе территориальных операторов связи // Информационные коммуникации Сибири и Дальнего Востока: проблемы и перспективы: Материалы международной научно-практической конференции. – Новосибирск: СибГУТИ, 2001. – 0,8 п. л.

32. Преимущества единого корпоративного управления электросвязью на Дальнем Востоке РФ // Дальний Восток и Еврейская автономная область: история, современность и перспективы развития: Материалы международ-

ной научно-практической конференции. – Биробиджан: Правительство ЕАО: ИКАРП ДВО РАН: БГПИ, 2004. – 0,2 п. л.

33. Недостатки единого корпоративного управления электросвязью на Дальнем Востоке РФ // Проблемы устойчивого развития регионов в XXI веке: Материалы VII Международного симпозиума. – Биробиджан: ИКАРП ДВО РАН, БГПИ, 2004. – 0,15 п. л.

34. Факторы экономической интеграции стран СВА (в соавторстве) // Культурно-экономическое сотрудничество стран Северо-Восточной Азии: Материалы международного симпозиума. – В 3-х т. – Т. 1. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2005. – 0,2 п. л. (авт. – 0,15 п. л.).

35. Предпосылки и направления международного экономического сотрудничества в СВА (в соавторстве) // Культурно-экономическое сотрудничество стран Северо-Восточной Азии: Материалы международного симпозиума. – В 3-х т. – Т. 1. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2005. – 0,6 п. л. (авт. – 0,4 п. л.).

36. Концепция континуума корпоративных объединений (в соавторстве) // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке: Труды Пятой международной научной конференции. – Т. 5. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2007. – 0,25 п. л. (авт. – 0,2 п. л.).

37. Экономический рост как фокус совмещения интересов центра, регионов и корпораций // Проблемы инновационного и экономического роста Дальнего Востока России: Материалы международной научно-практической конференции. – Ч. 2. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2007. – 0,3 п. л.

38. Основные стратегии и механизмы развития организаций – операторов связи // Современные проблемы управления организацией: Материалы всероссийской научной конференции. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2007. – 0,25 п. л.

39. Экономические проблемы совмещения интересов центра, регионов и корпораций // Актуальные вопросы экономической политики в современных условиях: Материалы международной научно-практической конференции. – Хабаровск: НОУ ВПО «Дальневосточный институт менеджмента, бизнеса и права», 2007. – 0,35 п. л.

40. Корпоративные объединения транспортной промышленности: формы и принципы деления (в соавторстве) // Актуальные проблемы экономики, транспорта и строительства: Материалы Всероссийской научной конференции. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2007. – 0,45 п. л. (авт. – 0,25 п. л.).

41. Классификация разновидностей судостроительных рынков (в соавторстве) // Проблемы комплексного социально-экономического развития Дальнего Востока: Материалы Международной научно-практической кон-

ференции. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2008. – 0,4 п. л. (авт. – 0,15 п. л.).

42. Обоснование вербальной модели реструктуризации судостроения (в соавторстве) // Проблемы транспорта Дальнего Востока: Пленарные доклады седьмой международной научно-практической конференции. – Владивосток: ДВО Российской Академии транспорта, 2007. – 0,3 п. л. (авт. – 0,15 п.л.).

43. Некоторые подходы к объединению в регионе территориальных операторов связи // Информационные коммуникации Сибири и Дальнего Востока: проблемы и перспективы: Материалы международной научно-практической конференции. – Новосибирск: СибГУТИ, 2001. – 0,8 п. л.

44. Оценка рациональности подходов к реструктуризации судостроения (в соавторстве) // Актуальные проблемы права, экономики и образования России на современном этапе: Материалы всероссийской научно-практической конференции. – Петропавловск-Камчатский: Камчатский филиал АНО ВПО ЦС РФ «РУК», 2008. – 0,5 п. л. (авт. – 0,2 п. л.).

Статьи в международных и университетских сборниках трудов

45. Основные проблемы осуществления маркетинга в сфере услуг // Социально-экономические проблемы Дальнего Востока России: горизонты будущего. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2000. – 0,3 п. л.

46. Формирование региональных телекоммуникационных корпораций // Реформирование отношений собственности в Хабаровском крае: опыт, проблемы, перспективы: Сборник научных трудов. – Хабаровск: ХГАЭП, 2001. – 0,5 п. л.

47. Анализ результатов объединения дальневосточных телекоммуникационных компаний (в соавторстве) // 60-я научная сессия, посвященная дню Радио: Труды. – В 2-х т. – Т. 2. – М.: Научно-техническое общество радиотехники, электроники и связи имени А.С. Попова, 2005. – 0,25 п. л. (авт. – 0,15 п. л.).

Работы, опубликованные в материалах межрегиональных и региональных конференций

48. Информационные технологии как фактор экологически ориентированного изменения структуры экономики региона // Проблемы экологии и рационального природопользования Дальнего Востока: Тезисы докладов дальневосточной региональной конференции молодых ученых. – Владивосток: Изд-во Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, 1998. – 0,2 п. л.

49. Комплексные исследования в области телекоммуникаций – фактор конкурентоспособности вузовской науки // Проблемы и пути развития научно-технической деятельности в вузах: Материалы научно-практической

конференции. – Владивосток: Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет, 1998. – 0,2 п. л.

50. Некоторые тенденции изменения экономических показателей Дальнего Востока // Проблемы формирования и развития рыночных отношений в Дальневосточном регионе: Материалы региональной научно-практической конференции. – Хабаровск: Изд-во Хабар. гос. техн. ун-та, 1998. – 0,2 п. л.

51. Новые подходы региональной политики на российском Дальнем Востоке // Проблемы формирования и развития рыночных отношений в Дальневосточном регионе: Материалы региональной научно-практической конференции. – Хабаровск: Изд-во Хабар. гос. техн. ун-та, 1998. – 0,25 п. л.

52. Связь и телекоммуникации: формы собственности и государственное регулирование (в соавторстве) // Устойчивое развитие Востока России: проблемы и поиск решений. – Хабаровск: ДВАГС, 1999. – 0,35 п. л. (авт. – 0,2 п. л.).

53. Некоторые проблемы информатизации зарубежного и отечественного образования // Гуманитаризация образования: новые подходы: Материалы докладов региональной научно-методической конференции. – Владивосток: Изд-во ДВГАЭУ, 1999. – 0,2 п. л.

54. Институциональные преобразования в сфере телекоммуникаций России // Россия на пороге XXI века: Материалы регионального научного симпозиума. Часть 3. – Хабаровск: Хабаровская государственная академия экономики и права, 1999. – 0,15 п. л.

55. Переподготовка персонала для корпоративного управления предприятиями связи // Мат. регион. межвуз. научн.-метод. конф. «Современные технологии обучения в высшей школе». – Хабаровск: ХГАЭП, 1999. – 0,2 п. л.

56. Научные подходы к системе управления как фактор современной подготовки менеджеров (в соавторстве) // Современные технологии подготовки управленческих кадров высшей квалификации: Материалы докладов межвузовской научно-методической конференции. – Хабаровск: ДВАГС, 1999. – 0,55 п. л. (авт. – 0,35 п. л.).

57. Оценка стоимости корпораций связи Дальнего Востока // Экономика, управление и право на Востоке России: Материалы межрегиональной научно-практической конференции: в 2-х т. – Т. 1. – Хабаровск: Изд-во ДВАГС, 2002. – 0,35 п. л.

58. Влияние корпоративных инвестиций на экономический потенциал Еврейской автономной области (в соавторстве) // Высшая школа – важнейший государственный ресурс регионального развития: Материалы межвузовской научно-практической конференции. – Биробиджан: АмГУ БФ, 2005. – 0,2 п. л. (авт. – 0,15 п. л.).

Учебные пособия

59. Организационное проектирование (в соавторстве): Учебное пособие. – Биробиджан: ДВГСГА, 2007. – 7,12 п. л. (авт. – 4,1 п. л.).

60. Рынок ценных бумаг (в соавторстве): Курс лекций. – Хабаровск: ДВГГУ, 2007. – 2,95 п. л. (авт. – 1,8 п. л.).

61. Исследование систем управления (в соавторстве): Курс лекций. – Хабаровск: ДВГГУ, 2007. – 3,95 п. л. (авт. – 2,1 п. л.).

ВЕРЕТЕННИКОВ НИКОЛАЙ ПАВЛОВИЧ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕОТРАСЛЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ НА *РЕГИОНАЛЬНОМ* УРОВНЕ: ИМПЕРАТИВЫ, ФАКТОРЫ, ФУНКЦИИ, ИНСТРУМЕНТЫ

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Подписано в печать 05.02.2009. Формат 60x84 1/16.
Гарнитура Times New Roman. Усл. печ. л. 3,5.
Зак. 8. Тираж 100 экз.

Издательство ДВГУПС
680021, г. Хабаровск, ул. Серышева, 47.