

ведет к снижению рисков возникновения управленческой неэффективности у заказчика.

Литература

1. Вишнякова М. КPI, Ключевые показатели эффективности. Как внедрить систему KPI в компании. – <http://www.gd.ru/articles/3584-kpi>
2. Долженко Р. А. Ключевые вопросы эффективного использования краудсорсинга в России: вовлеченность участников и многосторонние платформы // Вестник алтайской науки. – 2015. – № 2. – С. 129-138.
3. Друкер П. Практика менеджмента / П. Друкер. – М: МИФ. – 2015. – 416с.
4. Котляров И. Д. Место внутреннего краудсорсинга в системе инструментов привлечения персонала для решения нерутинных задач // Менеджмент сегодня. – 2016. – № 1. – С. 54-59.
5. Котляров И.Д. Методологические проблемы определения цены на услуги аутсорсера // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом – 2013. - № 11. С. 21-24.
6. Лонцих П.А., Марцынковский Д.А. Модель генерации рисков и задача прогнозирования в процессах менеджмента // Менеджмент качества, ИД «Гребенников – 2013. – № 1(21). С. 4-12.
7. Луцкая Н.В. Аутсорсинг: уровни предоставляемых услуг и модели взаимодействия сторон// Компетентность – 2016. -№2(133). – С 28-34.
8. Луцкая Н.В. Аутсорсинг и инсорсинг как взаимодополняющие инструменты менеджмента для формирования оптимальной организационной структуры предприятий// Организатор производства – 2016. -№ 2 (69). С. 41-57.
9. Луцкая Н.В. Аутсорсинг и инсторсинг для формирования оргструктуры предприятия. Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 2. Материалы семнадцатого всероссийского симпозиума. Москва 12-13 апреля. 2016. М: ЦЭМИ РАН, 2016, 157с.
10. Плотноков В. А., Дривольская Н. А. Мотивационный климат как элемент внутренней институциональной среды организации // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 3-2. – С. 680-684.
11. Ребязина В.А., Смирнова М.М. Роль ориентации на клиента в развитии инновационной деятельности российских компаний// Современный менеджмент: проблемы, гипотезы, исследования. Вып. 6. С. 292-301.
12. Тимофеев Д. В. Управление послепродажным обслуживанием. Вовлечение исполнителя в бизнес-процесс заказчика // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 2. – С. 81-87.
13. Тушавин В.А. Кайдзен и scrum проекты как инструмент организационного научения в ИТ-компаниях// Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2014. – № 2. С. 27-35.
14. Федосеев А., Карабанов Б. Битва за эффективность//– М: Альпина Паблишер. – 2013. – 288с.
15. ISO 9001:2015 – Международный стандарт, система Менеджмента качества. Требования -2015.
16. Drucker, Peter F., «The Practice of Management», 1954. 416 p.
17. Starkov, R., Sapozhnikov, A., Lontsikh, P. Economic criteria of production quality management and loss minimization Economic Anals-XXI, 2015, 3-4(1), p. 76-79.

УДК 658.18

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОРПОРАЦИЙ

Новикова Елена Юрьевна (alena2006@mail.ru)

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский Государственный экономический университет»

Статья посвящена описанию авторского методического подхода к оценке перспективных направлений повышения эффективности вертикальной интеграции нефтегазовых корпораций, учитывающей особенности деятельности нефтегазовых корпораций и варианты объективного оценивания перспектив их развития.

Ключевые слова: вертикально интегрированные нефтегазовые корпорации, ВИНК, повышение эффективности, методический подход, оценивание, перспективы развития.

В современных условиях нестабильности и быстро происходящих изменений в условиях хозяйствования вертикально интегрированных нефтегазовых корпораций (ВИНК) вопрос раз-

работки надежной системы оценки эффективности инвестиционных проектов для принятия объективных управленческих решений приобретает стратегическое значение при управле-

нии развитием корпораций на отечественном и мировом рынках. Специфика функционирования нефтегазового рынка и конкуренции на нем в современных условиях хозяйствования предъявляет особые требования к ВИНК, действующим на этом рынке. Сама сущность конкуренции на рынке подвергается трансформации, затрагивая отдельные сферы промышленной деятельности и располагая нефтегазовые корпорации к объединению усилий. Подобное объединение, осуществляемое в форме экономической интеграции, обеспечивает получение синергетических эффектов, привлекательность которых становится причиной непрерывных интегративных процессов - вертикальной интеграции нефтегазовых корпораций и горизонтальному расширению рынков.

Выделяется множество тенденций и перспективных направлений повышения эффективности вертикальной интеграции нефтегазовых корпораций, однако они в большей степени продиктованы институциональными условиями функционирования нефтегазового комплекса (основополагающие императивы нефтегазового бизнеса в России, заложенные в период перехода государства к модели рыночной экономики), сильной конкурентной позицией лидирующих игроков российского нефтегазового рынка. Все эти факторы определяют спектр возможных стратегических ориентиров развития вертикальной интеграции нефтегазовых корпораций страны.

Проведенное исследование позволяет выделить пять наиболее перспективных направлений развития вертикальной интеграции нефтегазовых корпораций:

Дальнейшее развитие процессов вертикальной интеграции. В последнее время случаи вертикальной интеграции в отрасли стали редки – крупнейшие сделки имеют горизонтальный профиль, что означает расширение деятельности нефтегазовых корпораций полного цикла, в то время как создание новых ВИНК практикуется гораздо реже [7, с. 102]. В закономерном развитии нефтегазовых корпораций прослеживается поочередное следование вертикальным и горизонтальным направлениям развития, и баланс экономического роста, обеспечивающийся данной очередностью, позволяет сохранять пропорции микроэкономической среды. Однако, в связи с наличием крупных «гигантов» в отрасли – таких компаний, как Роснефть, Газпром, Лукойл, Сургутнефтегаз и т.п., «вертикальные шаги» экономического развития становятся все менее частыми, по сравнению с «горизонтальными», в силу отсутствия четкого видения перспектив вертикального развития нефтегазовых корпораций.

Оптимизация многогранной вертикали бизнеса. Актуальна разработка управленческих решений, касающихся рациональной координа-

ции деятельности множества субъектов ВИНК, располагающихся на одних и тех же уровнях вертикали бизнеса. Причем эти решения могут носить как сугубо управленческий, организационный характер, так и технологический, инновационный. В результате вертикально интегрированные корпорации нефтегазового комплекса смогут минимизировать транзакционные и иные издержки, тем самым повысив объем прибыли и собственную конкурентоспособность. Вертикаль нефтегазового бизнеса требует комплексной, последовательной оптимизации, ориентированной на инвестиционные и инновационные преобразования, касающихся, главным образом, развития нефтегазовых продуктов.

Транснациональное расширение элементов вертикали бизнеса ВИНК. Привлекательной стратегией расширения деятельности ВИНК является транснационализация, которая может быть как вертикальной, так и горизонтальной. Однако, с учетом наличия «сильных игроков» - гигантов нефтегазового комплекса России, нефтегазовые корпорации неполного цикла оказывают менее конкурентоспособными, и для наращивания конкурентных преимуществ интерационная интеграция в их случае может являться приоритетным направлением развития. Например, этапы разведки, обустройства месторождений, добычи и переработки могут быть более рентабельными в условиях одной страны, а этапы сбыта и сервиса – в другой [10, с.108].

Стимулирование инвестиций в развитие ВИНК. Практика функционирования ВИНК в условиях мирового нефтегазового комплекса показала, что инвесторы более охотней инвестируют в деятельности вертикаль интегрированных корпораций, нежели отдельных корпораций, поскольку такие инвестиции характеризуются меньшими рисками [3]. Перед современными ВИНК стоит задача выработки продуктивных подходов к привлечению инвестиций в целях инноватизации нефтегазового комплекса и как следствие – повышению его конкурентоспособности за счет модернизации технологического и технического обеспечения производства нефте- и газовых продуктов.

Оптимизация политических аспектов развития ВИНК. Деятельность крупнейших ВИНК оказывает значительное влияние на национальную экономику стран, ввиду чего их деятельность затрагивается политическими акторами, причем не только в положительных аспектах [8]. Использование политического влияния руководством ВИНК может привести к получению негативных результатов, ведь не только ВИНК имеет влияние на государственную политику, но и государство может своими действиями существенно снизить конкурентоспособность деятельности ВИНК. С другой стороны, цивилизованное лоббирование интересов

субъектов нефтегазового комплекса при взаимодействии с политической сферой способствует облегчению условий хозяйствования. Разносторонний характер влияния политических аспектов в деятельности ВИНК подчеркивает важность их оптимизации – целесообразно выстраивать такие взаимоотношения с политическими субъектами, которые направлены именно на упрощение условий функционирования нефтегазового комплекса, и исключать негативное влияние политики на экономическую составляющую деятельности ВИНК в тех случаях, когда позиция политических акторов не соответствует экономическим интересам ВИНК.

При всем этом, остается актуальным вопрос выбора конкретной стратегии и соответствующего направления повышения эффективности вертикальной интеграции нефтегазовых корпораций. Те или иные стратегические ориентиры должны подвергаться системному анализу и критической оценке, без которой недостижимо получение продуктивных результатов. Как на уровне научной литературы, так и на уровне практики функционирования ВИНК, недостаточное внимание уделяется методическим аспектам такого оценивания. В частности, можно выделить несколько методических подходов, используемых для оценки эффективности вертикальной интеграции в нефтегазовом комплексе:

1) Синергетический. Сущность оценки эффективности в рамках данного подхода базируется на оценивании синергетического эффекта, который может быть достигнут в результате вертикальной интеграции хозяйствующих субъектов. Для того, чтобы предприятия образовали интегрированную структуру, необходимо, чтобы эффекты от их взаимодействия были больше затрат на формирование интегрированной корпоративной структуры [2, 12].

2) Неоклассический. Данный подход основан на анализе интегрированных образований как элемента структуры рынка, существенно влияющими на его эффективность, и широко описан в работах Д. Шпенгера [17], Р. Уинтера, Ф. Мэтьюсона [16], Г. Марвела [15], Дж. Викакса [18].

3) Институциональный. Подход был описан в работах Рональда Коуза [6]. Ученый критиковал неоклассический подход и объяснял суть эффективности интеграционных процессов с точки зрения снижения издержек ценового механизма координации, в результате чего предложил подход, ориентированный на оценку минимизации транзакционных издержек в случае вертикальной интеграции.

4) Неинституциональный. Подход включает в себя два направления: сетевой подход, согласно которому экономия на издержках мониторинга поведения контрагентов может достигаться и без перехода

к иерархическим принципам координации, в частности благодаря долгосрочным контрактам, что обеспечивает эффективность интеграции корпоративных структур [14]; подход, основанный на агентских издержках, описанный в работе М. Йенсена и У. Меклинга [13], где поднимаются вопросы, касающиеся отделения прав управления от собственности, необходимости делегирования управленческих функций менеджерам, информационной асимметрии.

5) Подход, основанный на эффективном взаимодействии участников интеграционных процессов. Профессором С. Авдашевой была выдвинута формулировка, в соответствии с которой эффективность интеграции хозяйствующих субъектов выступает, прежде всего, как эффективность системы, обеспечивающей их взаимодействие [1, с.112].

6) Подход, основанный на финансовом управлении. Его основоположниками и представителями являются Р. Гильфердинг [4], Ю. Якутин [11], Т. Козенкова [5]. С точки зрения данного подхода эффективность вертикальной интеграции хозяйствующих субъектов оценивается на основе изучения возможностей интегрированной структуры к более продуктивному взаимодействию с кредитно-финансовыми учреждениями для получения заемного капитала, инвестирования и прочих финансовых ресурсов.

Рассмотренные подходы и их методический аппарат (конкретные методические подходы, сформулированные на базе подходов как самими авторами подходов, так и современными авторами) характеризуются следующими недостатками применительно к проблеме настоящего исследования:

- методики учитывают масштаб деятельности ВИНК (ориентированы на крупнейшие корпорации), но не учитывают отраслевые факторы их функционирования (речь идет об учете особенностей технологического процесса производства нефте- и газо-продуктов, существенную зависимость отрасли от инноваций на этапах добычи, транспортировки и переработки сырья, важность социального влияния деятельности ВИНК на местные сообщества и др.);

- методики применяются разрозненно и не позволяют дать комплексную оценку целесообразности ориентации на ту или иную стратегию повышения эффективности вертикальной интеграции;

- методики не учитывают сложность и многогранность вертикали нефтегазового бизнеса, по причине чего упускаются важнейшие моменты, связанные с технологическими аспектами деятельности ВИНК (наукоемкость производственных процессов, сложность разведывательной деятельности, транспортировки сырья, создания конечных нефте- и газо-продуктов для

коммерческого и розничного потребления), их многоуровневой конкуренцией (на международном, федеральном и региональном уровнях);

- методики дают лишь фактический ответ о том, насколько эффективной будет вертикальная интеграция в том или ином случае (в натуральном, денежном, коэффициентном отношении), но не позволяют выделить и сравнить наиболее оптимальное направление повышения эффективности нефтегазового бизнеса.

Рассуждая о возможных способах повышения эффективности вертикальной интеграции хозяйствующих субъектов, действующих в нефтегазовой отрасли России, мы приходим к выводу о наличии достаточного стратегического аппарата управления, оперирующего множеством подходов, основанных на текущей экономической ситуации. При этом, недостаточно разработанным остается методический аппарат, предполагающий анализ целесообразности выбора стратегических ориентиров. А именно оценка целесообразности выбора того или иного стратегического ориентира является отправной точкой успешного управления процессами вертикальной интеграции.

В итоге, можно говорить о том, что в настоящий момент для повышения эффективности вертикальной интеграции нефтегазовых корпораций необходима разработка методики, позволяющей в комплексной форме определить приоритетные направления развития вертикали бизнеса в нефтегазовом комплексе.

На основе результатов анализа особенностей нефтегазовой отрасли и опыта вертикальной интеграции зарубежных и отечественных нефтегазовых корпораций можно сделать вывод о необходимости разработки методики оценки эффективности вертикальной интеграции, отвечающей следующим условиям:

- во-первых, необходимость выделения верхней и нижней границы целесообразности осуществления вертикальной интеграции (нижняя граница – деятельность, связанная с разведкой месторождений нефти и газа, верхняя граница – сбыт готовой нефте- и газопродукции);

- во-вторых, необходимость проработки методологических аспектов стратегии вертикальной интеграции в случае достижения верхней или нижней границы – того, каким образом ВИНК должна выстраивать дальнейшую стратегию развития, когда будет реализована вся вертикаль технологического процесса (ориентация на интернационализацию, переход к горизонтальной модели расширения бизнеса и т.д.).

Вертикально интегрированные нефтегазовые корпорации сталкиваются с вопросами границ целесообразности вертикальной интеграции и вариантами ее осуществления, касающимися не только «приобретения» корпораций,

но и создания дочерних структур как элементов бизнес-вертикали. ВИНК нуждаются в комплексной и содержательной методике, позволяющей отвечать на вопросы о том, в каком именно направлении и в какой форме следует развивать вертикаль нефтегазового бизнеса.

В рамках настоящего исследования представлено описание концепции комплексной методического подхода к оценке эффективности вертикальной интеграции субъектов нефтегазового комплекса. Основная цель применения методического подхода заключается в обоснованном выборе наиболее продуктивного направления и формы вертикальной интеграции нефтегазовой компании для повышения эффективности ее деятельности в условиях нефтегазового комплекса. Комплексность методического подхода заключается в том, что она является многоуровневой (ступенчатой) и включает в себя ряд методических решений, направленных на оценку тех или иных аспектов вертикальной интеграции. Последовательность проблем, возникающих в развитии вертикали бизнеса позволяет представить структуру методики в виде алгоритма, определенные этапы которого соотносятся с методиками, которым даны условные обозначения: «Методическое решение А», «Методическое решение В», «Методическое решение С», «Методическое решение D» (рис.1).

На том или ином этапе деятельности нефтегазовые компании сталкиваются с необходимостью выбора наиболее перспективного направления собственного развития, и если это направление связано с вертикальной интеграцией, в первую очередь возникает вопрос о том, имеются ли еще не охваченные ступени вертикали нефтегазового бизнеса? Иными словами, перспективные направления развития будут существенно отличаться в зависимости от того, каковы масштабы бизнеса ВИНК прослеживаются на момент оценивания. И если охват вертикали бизнеса является неполным, перед руководством ВИНК возникает масса вопросов, касающихся выбора направления продолжения вертикали бизнеса, механизмов создания звена вертикали, целесообразности последующего продолжения вертикали и т.д. Предлагаемый методический подход в комплексной форме охватывает данные вопросы и позволяет содержательно оценить перспективные направления повышения эффективности вертикальной интеграции нефтегазовых корпораций.

В таблице 1 представлены основные характеристики каждой методики, соответствующей тому или иному этапу оценочного алгоритма. Каждая методика оперирует понятием уровней вертикали нефтегазового бизнеса, которые предложено нами дифференцировать в зави-

симости от содержания работ, осуществляемых на том или ином этапе технологического цикла:

- уровень 1: разведка месторождений газа и нефти;
- уровень 2: добыча газа и нефти;
- уровень 3: транспортировка газа и нефти;
- уровень 4: переработка сырья для последующего производства газо- и нефтепродуктов;
- уровень 5: производство готовых газо- и нефтепродуктов;

- уровень 6: сбыт готовых газо- и нефтепродуктов.

В следующей таблице 2 обозначены основные компоненты (коэффициенты, атрибуты), входящие в состав каждого методического решения. На основе их оценивания определяются итоговые коэффициенты, подвергающиеся дальнейшей сравнительной интерпретации, ввиду чего возможно параллельное оценивание нескольких вариантов вертикальной интеграции (с несколькими компаниями).

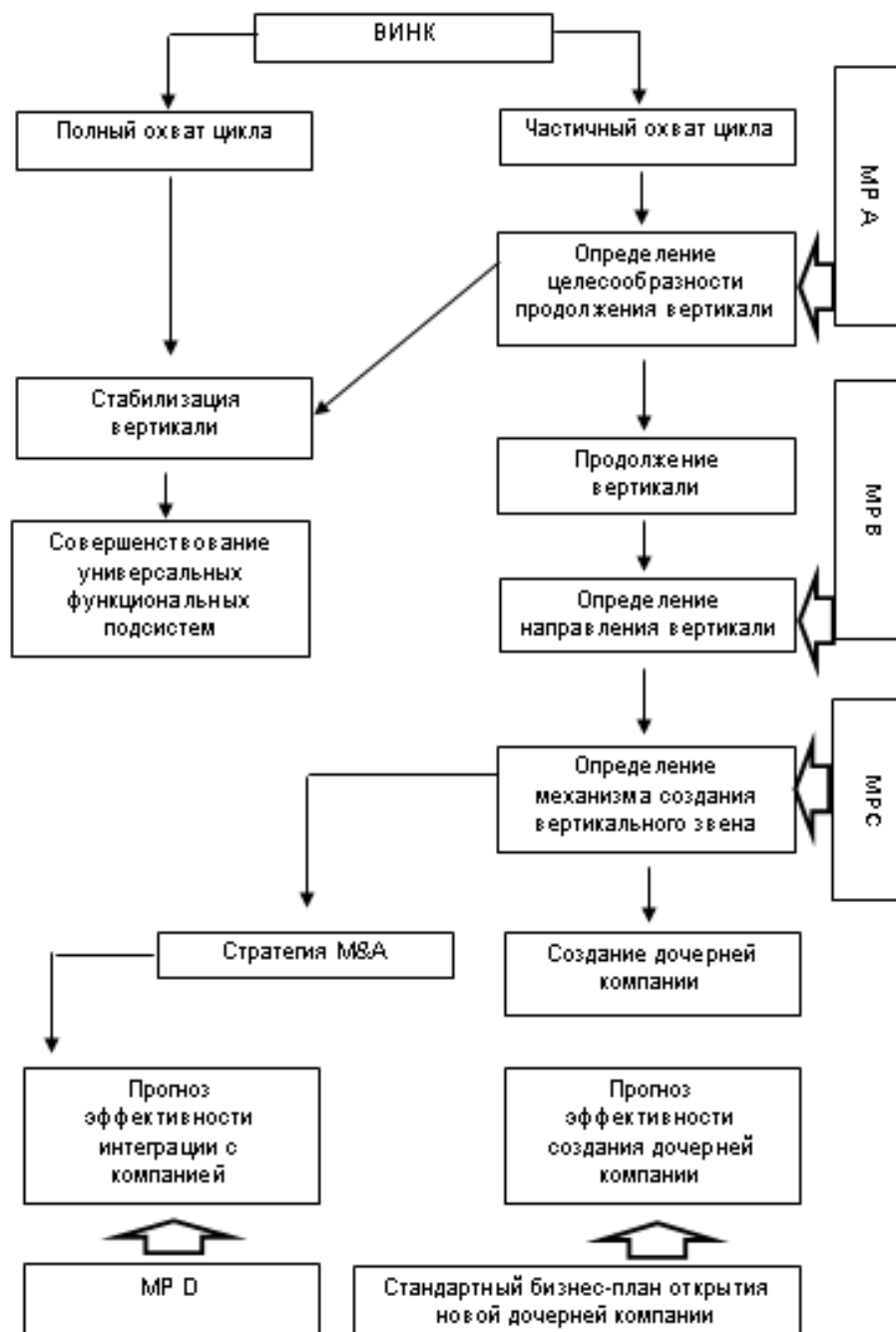


Рисунок 1. Принципиальная концептуальная схема методической оценки перспективных направлений повышения эффективности вертикальной интеграции нефтегазовых корпораций

Таблица 1

Основные характеристики методического подхода к оценке перспективных направлений повышения эффективности вертикальной интеграции нефтегазовых корпораций

Методика	Основная цель применения	Каким предприятиям нужно решение	К какому типу анализа относится
Методическое решение А «Определение целесообразности продолжения вертикали бизнеса»	Определить, следует ли компании продолжать наращивать вертикаль бизнеса	Тем, которые охватывают 1-2 уровня всего технологического цикла (разведка и добыча)	Количественный
Методическое решение В «Определение направления вертикали»	Определить, в каком направлении развивать вертикаль – в нисходящем или восходящем	Тем, которые относятся к 2-5 уровням всего технологического процесса (добыча, транспортировка, переработка, изготовление нефте- и газо-продуктов)	Количественный
Методическое решение С «Определение механизма создания вертикального звена»	Определить, что будет эффективней – создание дочерней структуры или интеграция с действующей компанией	Любым нефтегазовым компаниям, которые планируют вертикальное расширение бизнеса за счет механизма «слияний и поглощений»	Комбинированный, сочетающий в себе качественный и количественный компоненты
Методическое решение D «Оценка эффективности интеграции с действующей компанией»	Определить, насколько будет эффективна вертикальная интеграция с определенной компанией	Тем, которые выбрали механизм вертикальной интеграции на основе слияния или поглощения действующей компании	Количественный

Таблица 2

Компоненты методического подхода к оценке перспективных направлений повышения эффективности вертикальной интеграции нефтегазовых корпораций

Методика	Основные компоненты		
	Усл. обознач.	Расшифровка	Описание
1	2	3	4
Методическое решение А «Определение целесообразности продолжения вертикали бизнеса»	EV	(Extension Vertical)	Продолжение вертикали нефтегазового бизнеса
	Cov(1/6)	Coverage 1/6	Охват 1/6 из всех шести ступеней вертикали нефтегазового бизнеса
	ECost _{Cov(1/6)}	Cost of company Coverage 1/6	Стоимость компании, которая будет наблюдаться при охвате 1/6 из всех шести ступеней вертикали бизнеса
	Invest _{Cov(1/6)}	Investment of Coverage 1/6	Уровень инвестиционной привлекательности, которая будет наблюдаться в случае охвата 1/6 из всех шести ступеней вертикали нефтегазового бизнеса
Методическое решение В «Определение направления вертикали»	EL(N)	Extension Level (N)	Продолжение вертикали нефтегазового бизнеса по направлению к определённому уровню N
	Invest _{Cov(Ln)}	Investment of Coverage of Level №N	Уровень инвестиционной привлекательности, которая будет наблюдаться в случае, если предприятие будет охватывать уровень N вертикали нефтегазового бизнеса
	CM ^{Cov(Ln)}	Complexity manufacturing of Coverage of Level №N	Сложность производства, которая будет наблюдаться, если предприятие будет охватывать уровень N вертикали нефтегазового бизнеса
	OT ^{Cov(Ln)}	Organizational transformation of Coverage of Level №N	Необходимость организационных трансформаций, которая будет наблюдаться в случае, если предприятие будет охватывать уровень N вертикали нефтегазового бизнеса
	P1 ^{CC}	Capital costs	Капитальные затраты по бизнес-процессу P1
	P1 ^{OC}	Ongoing costs	Текущие затраты по бизнес-процессу P1 в оценочном периоде

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
Методическое решение С «Определение механизма создания вертикального звена»	SMP(t)	Starting market position (temp)	Рыночная позиция по истечению определенного периода (например, через год после создания дочерней компании или интеграции с действующей), определяемая уровнем инвестиционной привлекательности
	CP	Cost of the project	Сравнительный объем затрат на проект отдельно для каждого механизма создания звена вертикали нефтегазового бизнеса
	PP	Payback of the project	Сравнительный срок окупаемости проекта отдельно для каждого механизма создания звена вертикали нефтегазового бизнеса
	OT	Organizational transformation	Сложность организационных трансформаций – насколько сложен проект в организационном плане?
	TP	Time of project	Сравнительный срок реализации проекта отдельно для каждого механизма создания звена вертикали нефтегазового бизнеса
Методическое решение D «Оценка эффективности интеграции с действующей компанией»	E	Effect	Эффективность вертикальной интеграции (общий показатель эффективности)
	Fss(N)	Functional SubSystem	Функциональная подсистема хозяйствующего субъекта под номером N
	Esy(N)	Effect Synergy	Синергетические эффекты, которые могут быть достигнуты по отношению к функциональной подсистеме номер N
	Esa(N)	Effect Saving	Эффекты экономии, которые могут быть достигнуты по отношению к функциональной подсистеме номер N
	kFE	Coefficient, Factors Efficiency	Коэффициент, корректирующий сумму эффектов на наличие факторов эффективности вертикальной интеграции

Основные преимущества комплексной методики обуславливаются возможным получением следующих ожидаемых результатов ее применения в деятельности нефтегазовых корпораций:

Во-первых, последовательный характер методики позволяет избежать длительного выбора подходящего методического аппарата для оценки тех или иных направлений повышения эффективности вертикальной интеграции: ВИНК только определяет, на каком этапе в алгоритме находится бизнес в настоящий момент и использует соответствующую методику.

Во-вторых, в каждой методике присутствуют различные компоненты, характеризующие стратегические аспекты вертикальной интеграции (направления развития вертикали), финансовые аспекты (стоимость компании, затраты на организационные и прочие трансформации), рыночные аспекты (инвестиционная привлекательность ВИНК до и после вертикальной интеграции), организационные аспекты (необходимость трансформации организационных единиц ВИНК после интеграции), технологические аспекты (сложность трансформации производства, необходимость трансформации отдельных функциональных подсистем, участвующих в технологическом процессе), временные аспекты (длительность реализации проектов вертикальной интеграции). Содержательность аспектов, подвергаемых оцениванию, обеспечивает

объективность результатов применения методики.

В-третьих, комплексная методика вариативна, поскольку предполагает возможность выбора различных направлений построения вертикали бизнеса, различных механизмов образования новых элементов вертикали нефтегазового бизнеса, тем самым позволяя руководству ВИНК сравнивать несколько вариантов вертикальной интеграции и выбирать наиболее оптимальный.

Таким образом, подводя итоги проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Проанализированы методические подходы к оценке эффективности вертикальной интеграции. В результате установлено отсутствие методик, учитывающих должным образом особенности функционирования ВИНК. Методики учитывают масштабы деятельности ВИНК (ориентированы на крупнейшие корпорации), но недостаточно учитывают отраслевые факторы их функционирования; они применяются разрозненно и не позволяют дать комплексную оценку; не учитывают сложность и многогранность вертикали нефтегазового бизнеса, и дают лишь фактический ответ о том, насколько эффективной будет вертикальная интеграция в том или ином случае, но не позволяют выделить и сравнить наиболее

лее оптимальное направление повышения эффективности нефтегазового бизнеса.

2. Предложена комплексный методический подход к оценке перспективных направлений повышения эффективности вертикальной интеграции нефтегазовых предприятий. Методические решения представлены пятью этапами аналитической оценки, каждый из которых связан с определенным этапом развития деятельности ВИНК. Оперирова совокупностью финансовых, организационных, технологических, временных и других показателей руководство ВИНК, применяя методику, может оценить перспективные направления развития вертикали бизнеса и выбрать наиболее продуктивный вариант.
3. Выделены основные перспективные направления повышения эффективности деятельности ВИНК в современных экономических условиях, касающиеся дальнейшего развития процессов вертикальной интеграции, оптимизации многогранной вертикали нефтегазового бизнеса, транснационального расширения вертикали бизнеса ВИНК, стимулирования инвестиций в развитие ВИНК, оптимизации политических аспектов развития ВИНК. Показана вариативность направлений повышения эффективности деятельности ВИНК, обуславливающая необходимость использования методик для оценки целесообразности выбора конкретных направлений.

Литература

1. Авдашева С. Хозяйственные связи в российской промышленности. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 186 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999.
3. Гарнова В.Ю., Гарнов А.П., Чайковский А.М. Инвестиционная политика как один из экономических аспектов развития нефтегазового сектора // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2015. №1. С.61-67.
4. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. — М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1959. – 309 с.
5. Козенкова Т.А. Оценка синергетического эффекта финансово-экономической интеграции // Управленческие науки в современной России. 2014. Т. 1. № 1. С. 322-328.
6. Коуз Р.Г. Природа фирмы: истоки/ Природа фирмы: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 41 с.
7. Красивская В.Н. Нефтегазовый комплекс Российской Федерации в инновационном развитии // Инновационная наука. 2016. № 1-1 (13). С. 101-104.
8. Лебедев А.С., Теньковская С.А. Проблемы и направления развития российского нефтегазового сервиса в негативных экономико-политических условиях // Экономика и предпринимательство. 2015. №9. С.107-111; Яковлев М.В. Топливо-энергетический фактор в современном демократическом процессе. Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2015. № 2 (43). С. 82-87.
9. Маханьков Е.С. Зарубежный опыт формирования глобальных стратегий вертикально-интегрированных нефтяных компаний // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробации результатов исследований. 2016. №23. С.172-181.
10. Мурсалимова А.И., Тургаева А.А. Развитие российского нефтегазового сервиса в условиях нестабильного развития глобальной мировой экономики // В сборнике: Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике сборник материалов XVI ежегодного открытого конкурса научно-исследовательских работ студентов и молодых ученых в области экономики и управления «Зеленый росток», под редакцией Г. С. Мерзликиной. Волгоград, 2016. С. 107-109.
11. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность. М., 1999. – 368 с.
12. Bredley M., Desai A., Kim E. The Rationale Behind Interfirm Tender Offers: Information or Synergy? // J. of Financial Economics. 1983. №2. P. 195.
13. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. No. 4. P. 305-360.
14. Klein B, Crawford R.G., Alchian A.A. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process // Journal of Law and Economics. 1978. Vol. 21. P. 297-326.
15. Marvel H.P. Exclusive Dealing // Journal of Law & Economics. 1982. Vol. 25 (1), No. 4. P. 1-25.
16. Mathewson G.F., Winter R.A. An economic theory of vertical restraints // Rand Journal of Economics. 1984. Vol. 15. P. 27-38.
17. Spengler J. Vertical Integration and Antitrust Policy// Journal of Political Economy, 1950, vol. 58, pp. 347- 352.
18. Vickers J., Bonanno G. Vertical Separation // The Journal of industrial economics. 1988. Vol. 36. No. 3. P.257-265.