

МЕНЕДЖМЕНТ MANAGEMENT

УДК 338.45:621.397.13

ББК 65.386

Б 34

Г.Л. Баяндурян

доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой налогообложения и инфраструктуры бизнеса Кубанского государственного технологического университета, г. Краснодар. Тел.: (861) 255 00 56, e-mail: kafby@mail.ru

Н.А. Мелешкина

аспирант кафедры налогообложения и инфраструктуры бизнеса Кубанского государственного технологического университета, г. Краснодар. Тел.: (918) 311 14 23, e-mail: meleshichka@mail.ru

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ РАЗВИТИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ И РЕГИОНОВ, ПУТИ РЕШЕНИЯ

(Рецензирована)

Аннотация: Исследование взаимосвязи процессов развития регионов и вертикально интегрированных компаний телекоммуникационной отрасли позволит выявить так называемые общие «точки роста» и выработать инструменты сбалансирования их интересов. В статье проанализированы наиболее значимые последствия, оказывающие положительное и негативное влияние на развитие самого региона при появлении на его территории вертикально интегрированной телекоммуникационной компании. Определены основные направления возможного роста для вертикально-интегрированных компаний телекоммуникационной отрасли, а также выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются компании в ходе реализации своей деятельности в регионах присутствия. Разработанные методические рекомендации призваны внести существенный вклад в устранении препятствий стратегического развития вертикально интегрированных телекоммуникационных компаний в любом регионе.

Ключевые слова: телекоммуникационные компании, стратегия, анализ, инвестиции, доход, регион, социально-экономическое развитие.

G.L. Bayanduryan

Doctor of Economics, Professor, Head of Tax and Business Infrastructure Department, Kuban State Technological University, Krasnodar. Ph.: (861) 255 00 56, e-mail: kafby@mail.ru.

N.A. Melyeshkina

Post-Graduate Student of Taxation and Business Infrastructure Department, Kuban State Technological University, Krasnodar. Ph.: (918) 311 14 23, e-mail: meleshichka@mail.ru

CONFLICT OF INTEREST OF THE VERTICALLY INTEGRATED TELECOMMUNICATIONS COMPANIES AND REGIONS AND SOLUTIONS

Abstract. Investigation of the relationship processes of regional development and vertically integrated companies telecommunications industry will reveal so-called general «growth points» and develop the tools to balance their interests. The paper analyzes the most significant

consequences that have both positive and negative impact on the regional development with a vertically integrated telecommunication company. The authors determine basic directions of growth opportunities for vertically integrated companies in telecommunication industry. They also represent the main problems the company faced during the implementation of its activities in the regions. The scientific article works out methodological recommendations to eliminate obstacles for the strategic development of vertically integrated telecommunication companies in any region.

Keywords: telecommunication companies, strategy, analysis, investment, income, region, social and economic development.

Сбалансирование интересов развития регионов и вертикально-интегрированных компаний телекоммуникационной отрасли в рамках реализации ими инвестиционной программы является наиболее важным и одновременно сложным процессом, поскольку появление крупных вертикально интегрированных телекоммуникационных компаний для региона может приводить к возникновению противоречий. С одной стороны, можно выделить значимые последствия, положительно влияющие на развитие региона: компании являются крупными работодателями; компании увеличивают валовой региональный продукт, объем инвестиций в основной капитал [1]; способствуют развитию инфраструктуры региона; выступают в качестве партнеров по бизнесу и для решения социальных вопросов регионов (например, ОАО «Ростелеком», используя собственные телекоммуникационные сети, облачную платформу, ЦОДы, позволяет заказчикам оптимизировать затраты и снизить нагрузку на бюджеты регионов) [2]; компании используют услуги местных поставщиков и подрядчиков; реализуют масштабные инвестиционные проекты. С другой стороны, возникают последствия, оказывающие негативное влияние: региональная власть вынуждена брать на себя обязательства по лоббированию интересов этих компаний на федеральном уровне и при взаимодействии с соседними регионами; компании диктуют местным поставщикам продукции и услуг свои требования; развитие проводной инфраструктуры, строительство сетей связи ставит остро вопрос о нанесении вреда окружающей среде. Таким образом, возникает конфликт между целями развития компаний и региона. Однако данный

конфликт не носит абсолютно неразрешимого характера, просто необходимы специальные методы и инструменты их разрешения.

Важность выхода на новый региональный рынок для вертикально интегрированной телекоммуникационной компании обусловлена следующим: получением дополнительного дохода, особенно в корпоративном секторе (например, ОАО «МТС» на Кубани обслуживает более 12 000 предприятий и организаций); расширением территории своего присутствия; наличием возможности выступать основным проводником инноваций в социальной сфере (например, ОАО «МТС» организовал систему мониторинга общественного транспорта, машин скорой помощи Краснодарского края, компания также планирует строить в Краснодаре собственную подземную инфраструктуру, которая поможет включить в единую транспортную сеть удаленные от центра районы и поселки, входящие в состав города); наличием возможности заручиться поддержкой муниципальных и региональных властей для работы над усилением инвестиционной привлекательности регионов, с помощью заключения соглашений о социально-экономическом сотрудничестве [3]; кроме того, активное взаимодействие с органами региональной власти способствует эффективным темпам развития самих компаний (например, на ежегодной межрегиональной конференции «Развитие проекта «Информационное общество» в Южном и Северокавказском федеральных округах в мае 2014 г. в пос. Ольгинка Краснодарского края присутствовали более 230 участников, в том числе 88 представителей профильных органов власти юга России, где темами

для обсуждения стали тенденции и перспективы развития проектов Электронного правительства и отраслевой информатизации сфер безопасности, медицины, образования, ЖКХ и также целого ряда других областей деятельности) [4].

В настоящее время в ходе реализации своих стратегических программ развития в регионах вертикально-интегрированные телекоммуникационные компании сталкиваются со следующими проблемами: высокий уровень конкуренции; разногласия с органами региональной и муниципальной власти; проблемы в рамках организации эффективной работы на конкретной территории из-за регулярного изменения бизнес-структур с учетом постоянного анализа потенциальных возможностей конкретного региона; наличие труднодоступных населенных пунктов, где выполнение работ технически сложно и экономически нецелесообразно; отсутствие полной информации о предполагаемых застройках на территории региона с целью определения спроса на услуги связи и поиска крупных и платежеспособных клиентов; сложность проработки и учета каждого из строящихся объектов, учитывая их большое количество; отсутствие оперативной информации по фактически понесенным расходам и полученным доходам при реализации этих объектов, что позволит иметь точные аналитические данные для принятия эффективных управленческих решений, а также для оптимизации использования ресурсов компании при реализации инвестиционной деятельности.

С целью устранения конфликта интересов развития вертикально-интегрированных телекоммуникационных компаний и регионов автором предлагаются следующие инструменты их сбалансирования:

1. Обязать перед реализацией инвестиционных проектов на территории региона осуществлять в письменном виде информирование органов региональной власти о планируемых крупнейших инвестиционных проектах с указанием объема финансирования, количеством новых рабочих мест, значимостью проектов в масштабе отрасли и региона вер-

тикально интегрированные компании телекоммуникационной отрасли;

2. Закрепить обязательное ежеквартальное совместное заседание вертикально интегрированных телекоммуникационных компаний с органами региональной и муниципальной власти на законодательном уровне для рассмотрения предложений о перспективах развития, мерах, принятие которых позволит изменить и улучшить тенденции социально-экономического развития региона;

3. В качестве метода и инструмента для построения информативных аналитических отчетов о текущей ситуации по клиентским инвестиционным объектам на территории региона, а также последующего экономического моделирования краткосрочных и долгосрочных перспектив развития с целью заключения партнерских соглашений назначить ответственных, а также прописать и разработать алгоритм взаимодействия: представителей телекоммуникационных компаний, регионального департамента строительства, представителей компаний, осуществляющих строительство жилой недвижимости, представителей крупных торговых центров, представителей государственных образовательных учреждений и органов здравоохранения.

Автором предлагаются следующие универсальные методические рекомендации для устранения препятствий стратегического развития вертикально интегрированных телекоммуникационных компаний в любом регионе:

1. Осуществлять разделение клиентов по сегментам: физические или юридические лица. С учетом данного разделения разработать специальные тарифные предложения, а для жильцов многоквартирных домов в тарифных предложениях учитывать сегмент застройки (например: элитный, бизнес или молодежный жилой комплекс).

2. Назначать ответственных сотрудников в каждом функциональном блоке в ходе реализации объекта:

— за своевременность проработки заявки на подключения к услугам связи;

— за предоставление технического решения;

— за расчет сметной стоимости;

— за получение подтверждения клиентом намерений, например: в виде гарантийного письма или устного согласия;

— за анализ и оценку экономической эффективности объекта;

— за своевременность выделения инвестиционных средств на выполнение строительно-монтажных работ, приобретение оборудования и осуществление пу-ско-наладочных мероприятий;

— за проведение закупочных процедур и заключение договорных соглашений;

— за контроль выполнения поставщиками услуг или подрядчиками работ или услуг в полном объеме, в установленный срок и надлежащего качества, а также в рамках утвержденной сметной стоимости объекта;

— за организацию подключения услуг связи клиенту в согласованный срок сотрудниками компании;

— за мониторинг доходной части объекта и анализ причин отклонения от запланированных показателей.

3. Проводить ежеквартальную оценку сотрудников коммерческого подразделения и направлять наиболее опытных и квалифицированных сотрудников для проведения активных продаж с целью получения запланированных доходов.

4. Инициировать на уровне администрации конкретной территории встречу с органами ЖКХ для обсуждения возможности создания единых электронных ключей с целью обеспечения свободного доступа к домам, где

собственники изъявили желание пользоваться услугами связи.

5. Систематизировать информацию о потребностях клиентов, наличии технической возможности, предполагаемых затратах в ходе реализации проекта на каждом отдельно взятом участке, предполагаемых доходах, информацию о заключенных договорах и проведенных выплатах по условиям этих договоров в единую базу данных, позволяющую работать в реальном времени всем участникам процесса на всей территории региона и получать оперативную и достоверную информацию по каждому объекту инвестиционной деятельности, выявлять экономию и перерасход затрат, а также качественно и в срок оказывать клиентам услуги.

6. В качестве мотивации для наиболее эффективных сотрудников, вносящих существенный вклад в развитие компании, рассмотреть возможность частичного или полного финансирования дополнительного образования по желанию сотрудников либо подготовки будущих квалифицированных специалистов среди детей этих сотрудников по профильным дисциплинам связи в рамках региональных высших учебных заведений.

Таким образом, реализация предложенных рекомендаций позволит повысить эффективность планирования и мониторинга клиентских инвестиционных проектов, а также позволит оперативно принимать те или иные управленческие решения с целью получения запланированных доходов и реализации стратегических направлений деятельности.

Примечания:

1. Методика составления Рейтинга развития регионов. URL: www.i-regions.org.
2. Обсуждение результатов ежегодной межрегиональной конференции «Развитие проекта «Информационное общество». URL: www.rostelecom.ru.
3. Пасечная Я. Телекоммуникации: точки роста. URL: www.expert.ru.
4. «Ростелеком» обсудил вопросы развития информатизации на Юге России с представителями власти ЮФО и СКФО. URL: www.expertsouth.ru.

References:

1. Method of Rating of regions. URL: www.i-regions.org.
2. Discussion of the results of the annual interregional conference «Development of the project» Information Society. URL: www.rostelecom.ru.
3. Pasechnaya Ya. Telecommunications: points of growth. URL: www.expert.ru.
4. «Rostelecom» discussed the development of informatization in the South of Russia with the authorities and the SFD and SKFO. URL: www.expertsouth.ru.