

общественного производства и потому названных СФЕРОНАМИ, которые по своей природе обеспечивают социальную гармонию в качестве постоянного источника мира. Если Маркс открыл в обществе антагонистические классы как вечные источники классовой борьбы и войн, то НГМ открыла вечные гармоничные классы в качестве источников мира, в которых классы Маркса – лишь частичные, дисгармоничные и исторически преходящие случаи отклонения от гармонии по любым историческим основаниям.

НГМ – теоретическое знание глобального мира СФЕРОНОВ, подтвержденных историческими и статистическими фактами. Открытие СФЕРОНОВ как глубокой и постоянной глобальной социальной структуры – это открытие новой социальной энергии и мягкой силой гармонии, способной гармонизировать все сферы жизни общества и личности. Это научный прорыв к новой, гармоничной цивилизации и революции социальных наук, преодолевающих в ней два столетия отставания от военной науки.

Создание НГМ началась почти 40 лет назад, но наиболее интенсивно в течение 11 лет в Глобальном Союзе Гармонии (ГСГ) с 2005 года.

Философскую и социологическую основу НГМ и открытия СФЕРОНОВ составляет Тетризм (четырёхмерный плюрализм) как единство Тетрафилософии и Тетрасоциологии – науки социальной гармонии, глобального мира и гармоничной цивилизации. Наиболее полно она представлена в «Азбуке Гармонии» (2012).

Всемирный учебник. 48-й проект ГСГ. Авторы: Семашко Л. и 173 соавтора из 34 стран мира. Первая публикация в России в 2015 году – 432. Первая публикация на английском языке в Дели. Smaran Publication, JD Group of Publication.

Главы книги объединены в две части: мирной (будущей) и военной (прошлой) история человечества и в трех секциях первой части, в которых, соответственно, разворачивается архитектура НГМ, глобального мира, и, наконец, его эволюция в настоящее время. Беспрецедентные теоретические и практические качества НГМ создают принципиально новое пространство инновационных технологий: социальных, информационных, политических и экономических. Эта наука необходима для всех сознательных строителей глобального мира, особенно для его лидеров.

Экономические науки

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ГОРНО-ХИМИЧЕСКИХ ХОЛДИНГОВ (монография)

Гендон А.Л.

*ФГБОУ ВО «Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова», Москва,
e-mail: gendon1@yandex.ru*

Происходящие существенные изменения на мировых и национальных товарно-сырьевых рынках, основные тенденции современного развития промышленности и мирового хозяйства в целом, такие как глобализация, консолидация отраслей, укрупнение и интеграция предприятий, усиление конкуренции, создают беспрецедентные вызовы и возможности развития промышленного сектора и горно-химического комплекса в частности. Новые условия хозяйствования влекут за собой необходимость поиска и обоснования новых вариантов стратегического развития и конкурентного поведения.

Крупные зарубежные и российские горно-химические компании – это, в основном, вертикально-интегрированные холдинговые структуры, базирующиеся на минерально-сырьевых активах.

Отрасль характеризуется ограниченностью и значительной концентрированностью запасов минерально-сырьевых ресурсов, высокими входными барьерами, повышенной капиталоем-

костью проектов строительства новых и модернизации существующих производств, длительным сроком окупаемости инвестиций, наличием избыточных производственных мощностей.

Одна из основных тенденций горно-химической отрасли – происходящая в ней консолидация, свидетельствующая о том, что рынок минеральных удобрений перешел от фазы роста к фазу зрелости.

Крупные мировые горно-химические компании в значительной степени исчерпали основные возможности или почувствовали серьезные ограничения роста. В этой связи производители минеральных удобрений переходят к фазе роста путем довольно решительных организационно-управленческих решений – реализации сделок слияний и поглощений, аккумулируя и получая доступ к дефицитным ресурсам (минерально-сырьевые, производственные, логистические) и компетенциям (знания, опыт, техника и технологии), укрепляя свои стратегические позиции на мировых рынках.

Российские производители удобрений конкурируют на мировых рынках с отраслевыми зарубежными компаниями-лидерами, которые достигли совершенства в бизнес-процессах, успешно используют различные инструменты управления издержками, внедряя современные технологии добычи минерального сырья и ресурсосберегающие технологии производства готовой продукции, осуществляют диверсифицированную производственную и бытовую деятельность.

В целом можно констатировать, что конкурентоспособность российских горно-химических холдингов пока все еще основана на ресурсных преимуществах, что подвергает существенным рискам дальнейшее развитие отечественных компаний и отрасли в целом. В данном случае соперничество на высоко конкурентных мировых рынках минеральных удобрений с крупными высокотехнологичными диверсифицированными зарубежными холдингами представляется сложной задачей.

Крупные мировые горно-химические компании достигли колоссальных объемов производства, эффективно используя эффект масштаба и другие инструменты для управления издержками, внедрили передовые технологии добычи сырья и производства удобрений, значительно обновили основные фонды. Эти факторы накладывают ограничения на будущий рост горно-химических холдингов и возможности повышения эффективности производственной деятельности за счет дальнейшей модернизации и увеличения масштабов производства.

Автору видится, что центром приращения прибыли горно-химических компаний в перспективе может стать сфера корпоративного управления и развития компетенций в области сбытовой деятельности.

В этой связи компаниям горно-химического комплекса необходимо:

– оптимизировать производственный портфель, для снижения зависимости компании от современных тенденций развития определенного сегмента отрасли (калийного, фосфатного или азотного) и адаптации к сложной рыночной конъюнктуре;

– расширять географию поставок и приближаться к конечным потребителям, заниматься обеспечением доступа к новым центрам потребления посредством создания современной логистической инфраструктуры;

– создавать вертикально-интегрированную систему сбыта продукции, в том числе: расширять собственную дистрибуторскую систему, развивать трейдерскую сеть или приобретать доли таких компаний, создавать агрохимические центры в сельскохозяйственных регионах для обеспечения прямого доступа потребителей к продукции;

– обеспечивать послепродажное обслуживание, предоставление услуг по доставке и хранению удобрений, расширение ассортимента и функционального назначения агрохимикатов, что позволит дифференцировать предлагаемый на рынке товар;

– формировать высокотехнологичную производственную нишу и расширять спектр сервисных услуг.

Таким образом, сфера стратегического управления горно-химических компаний может выступать как особый источник прира-

щения прибыли и как ресурс, позволяющий повысить эффективность бизнеса и извлечь выгоду из волатильного рынка минеральных удобрений.

В этой связи актуальной задачей представляется развитие теории и методологии стратегического управления, направленного на переход от ресурсных конкурентных преимуществ российских горно-химических компаний к качественно новым, основанным на ключевых компетенциях, то есть переход от ресурсных преимуществ к инновационно-технологическим или преимуществам на основе компетенций.

Целью проведенного в научной монографии исследования является разработка концепции стратегического развития компании-производителя минеральных удобрений в условиях ужесточения конкурентной борьбы, функционирования в зрелых отраслях и необходимости трансформации конкурентных преимуществ.

Реализация данной цели потребовала постановки и решения следующих исследовательских задач:

1. Проведение анализа стратегических возможностей и угроз, включая анализ конкурентной среды в отрасли производителей минеральных удобрений.

2. Изучение теории стратегического управления и планирования в отрасли производителей минеральных удобрений, а также оценка опыта формирования стратегий в отрасли.

3. Обоснование концептуальных подходов к стратегическому управлению конкурентными преимуществами горно-химической компании.

4. Разработка классификация конкурентных преимуществ горно-химических компаний

5. Разработка понятийной основы стратегического развития горно-химической компаний в условиях зрелой отрасли.

6. Принципы формирования традиционных конкурентных преимуществ и их трансформации в преимущества, основанные на компетенциях.

7. Обобщение методов стратегического управления компаниями в зрелой отрасли.

Предметом исследования является организационно-управленческие отношения в результате формирования системы стратегического управления в отрасли производителей минеральных удобрений.

В работе представлены объемы информационно-аналитической информации и теоретических и методологических исследований применительно к особенностям горно-химической отрасли, что, по мнению автора, может быть интересно широкому кругу читателей. Некоторые концептуальные положения работы имеют дискуссионный характер.