

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Курган 2002

УДК 338.24(08)
ББК 65.9(2)30-2
П. 78

Проблемы управления в переходной экономике: Сборник научных докладов – Курган: Изд – во Курганского гос. уни-та, 2002. – стр.127.

Сборник включает научные труды преподавателей и аспирантов экономического факультета по вопросам управления организациями в условиях формирования рыночной экономики.

Материалы сборника представляют интерес для научной общественности и практиков менеджеров, а также преподавателей и студентов экономических специальностей.

Ответственный редактор *Ю.А. Утюмов*

Редакционная коллегия:

Ю.А. Утюмов (отв. редактор), З.Н. Варламова, В.Ф. Салийчук

ISBN 5-86328-445-5

© Курганский
государственный
университет, 2002 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. <i>В.Ф. Салийчук</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРИРОСТА ВВП НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ	6
2. <i>И.А. Шелкова</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> ФОРМИРОВАНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	11
3. <i>А.С. Таранов</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА (ДИАГНОСТИКИ) СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	16
4. <i>Ю.А. Утюмов</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ	21
5. <i>Н.Г. Агеева</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОСТИ АГРОБИЗНЕСА	24
6. <i>С.Н. Яцкий</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> ПРИБАВОЧНАЯ ЦЕННОСТЬ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД	28
7. <i>А.С. Таранов, Н.А. Политикова</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ХЛЕБНОГО РЫНКА УРАЛЬСКОГО РЕГИОНА	33
8. <i>Ю.А. Утюмов, Н.Я. Шешукова</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ	37
9. <i>О.А. Артаментова, Р.С. Теселкин</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ НА ОСНОВЕ НОВОЙ ВЕРСИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ	40
10. <i>Л.М. Семенова</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> УПРАВЛЕНИЕ ИЗДЕРЖКАМИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ	44
11. <i>Л.А. Трубин</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> КОРПОРАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ СЛИЯНИЯ И ПРИОБРЕТЕНИЯ КОРПОРАЦИЙ	46
12. <i>Н.Ю. Ширабон</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> ВЛИЯНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЕЙ НА РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	51

13. <i>Н.Г. Агеева</i> <i>Курганский государственный университет, г.Курган</i> О ПРИРОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	54
14. <i>Л.М. Семенова, А.В. Пенно К</i> <i>урганский государственный университет, г.Курган</i> УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫМИ ПОТОКАМИ ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ НЕФТЯНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ	56
15. <i>Е.Н. Сычева, З.А. Петрова</i> <i>Курганский государственный университет, г.Курган</i> СНИЖЕНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КАК ФАКТОР РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА	60
16. <i>О.А. Артаментова</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> ДИВЕРСИФИКАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ	64
17. <i>О.В. Сидорова</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	67
18. <i>О.Н. Михайлюк</i> <i>Курганская государственная с/х академия им Т.С. Мальцева</i> ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ	71
19. <i>О.В. Сидорова</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	74
20. <i>З.А. Петрова, Е.Н. Сычева</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ НА МНОГОСТОРОННЕМ УРОВНЕ	79
21. <i>З.Н. Варламова</i> <i>Курганский государственный университет, г.Курган</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРОГРАММАХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ	83
22. <i>С.А. Косова</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ПЛАНА МАРКЕТИНГА .	86
23. <i>В.Ф. Салийчук</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ФИРМЫ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	89
24. <i>С.А. Терехова, А.Н. Кудрявцев</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ	94

25. <i>Л.И. Огаркова</i> <i>Курганский государственный университет, г. Курган</i> КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ	99
26. <i>И.А. Уварова, С.В. Завьялов</i> <i>Курганский государственный университет, г.Курган</i> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	101
27. <i>Н.Д. Кремлев</i> <i>Курганский областной комитет государственной статистики, г.Курган</i> ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ	104
28. <i>М.А. Иванова</i> <i>Курганский государственный университет, г.Курган</i> ОЦЕНКА БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ .	113
29. <i>В.Г. Вепрев</i> <i>Начальник отдела маркетинга гражданской продукции ОАО</i> <i>“Курганмашзавод”</i> РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ	119
30. <i>В.Н. Казаков</i> <i>Варгашинский завод противопожарного и специального оборудования</i> <i>МВД России</i> ПРОЦЕССЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	122

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРИРОСТА ВВП НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ

Устойчивый экономический рост возможен только при полной реализации ежегодного прироста реального ВВП на внутреннем или внешнем рынках. Одна часть дополнительно произведенного национального продукта превращается в прирост экспорта, другая - в прирост оборота внутренней торговли [1].

Конечно, экономический рост чаще всего порождает внешнеторговую экспансию страны. И очень сильно зависит от позиций товаров отечественного производства на различных секторах мирового рынка. Однако при всей важности внешнего рынка для большинства государств-экспортеров решающее значение имеет все же внутренний рынок [2], а значит те его параметры, которые способствуют быстрой и эффективной реализации не только преобладающей части национального продукта, но и соответствующей доли ежегодного прироста, реального ВВП.

Быстрому расширению российского экспорта препятствует наличие многих процессов и обстоятельств. Назовем только важнейшие из таких причин. Первая из них - недостаточная конкурентоспособность многих отечественных товаров на мировом рынке. Это касается не только их потребительских характеристик, но и дизайна, качества, набора продажных и послепродажных услуг. Вторая - наличие многих зарубежных товаров, которые могут заменить продукцию российских экспортеров на внешних рынках. Наличие таких товаров-заменителей (субститутов) является объективным препятствием наращивания экспорта российских взаимозаменяемых товаров. Третья причина - уменьшение материалоемкости и энергоемкости продукции в странах Запада под влиянием жесткой конкуренции и научно-технического прогресса. Понятно, что это обстоятельство в долгосрочном периоде сокращает спрос мирового рынка на энергоносители и сырьевые товары, в том числе и на те, которые экспортируются из России и стран СНГ.

Четвертая - многие страны-импортеры довольно активно используют меры не только тарифного, но и нетарифного регулирования для ограничения масштабов иностранного экспорта. Речь идет о квотировании, контингентировании, лицензировании, сертификации и т.д. Кстати, меры нетарифного регулирования практикуют и развитые государства, в их числе и страны-члены Европейского Экономического Союза. С их помощью от российского экспорта, в частности, защищают самые емкие и перспективные рынки сбыта. И, пятая причина состоит в том, что многие страны Запада достаточно часто практикуют применение дискриминационных мер по отношению к продукции российских экспортеров. По данным Совета Безопасности Российской Федерации, уже к началу 2000 г. против российских экспортных товаров в различных государствах было предпринято 99 антидемпинговых и других ограничительных процедур. Это касается, в первую очередь, вывоза металлопроката, черных металлов, текстиля, азотных удобрений. В результате Россия ежегодно недополучала 1,5 - 2 миллиарда

дол. экспортной выручки. Именно на данную сумму можно было бы увеличить годовой объем российского экспорта при условии отмены указанных дискриминационных ограничений, и обеспечить рынки сбыта за рубежом дополнительной массе товаров, которую могла бы ежегодно производить российская экономика.

Наряду с этим существует множество других обстоятельств, препятствующих увеличению национального экспорта, а значит явно сдерживающих реализацию значительной части прироста российского ВВП на различных сегментах всемирного рынка (неблагоприятная динамика валютных курсов, действия конкурентов, задолженность потенциальных стран-импортеров, стихийные бедствия и др.).

Следует также подчеркнуть, что российское государство, осуществляя управление внешнеторговыми операциями, имеет минимальные возможности воздействия на конъюнктуру мирового рынка, емкость рынков других континентов или отдельных стран, за исключением очень узкого круга товаров (некоторые виды сырья, экспортоносители).

Именно поэтому национальный рынок может стать объектом успешного государственного регулирования с целью наращивания совокупного внутреннего спроса, организации успешного сбыта основной части прироста национального продукта, наряду с имеющейся экспортной деятельностью страны, и ее многочисленных экспортеров.

Ранее уже отмечалось, что для полной реализации прироста реального ВВП как интегрального результата экономического роста необходимо соблюдение следующей пропорции:

$$\Delta \text{НП} = \Delta \text{Э} + \Delta \text{НП}_{\text{внутр}}, \quad (1)$$

где $\Delta \text{НП}$ – прирост реального национального продукта,

$\Delta \text{Э}$ – прирост экспорта,

$\Delta \text{НП}_{\text{внутр}}$ – часть прироста реального ВВП, размещаемая на внутреннем рынке страны.

Поскольку нас интересует процесс реализации дополнительно произведенного валового внутреннего продукта на национальном рынке, то необходимо преобразовать указанную формулу. Для этого вычтем из ее правой и левой частей прирост экспорта, а также более подробно представим структуру правой части с учетом основных категорий покупателей на внутреннем рынке. Тогда данная формула (уравнение) получит следующий вид:

$$\Delta \text{НП}_{\text{внутр}} = \Delta \text{С}_{\text{нас}} + \Delta \text{С}_{\text{фирм}} + \Delta \text{С}_{\text{гос}}, \quad (2)$$

где $\Delta \text{С}_{\text{нас}}$ – прирост спроса (покупок) населения страны по сравнению с базисным периодом,

$\Delta \text{С}_{\text{фирм}}$ – прирост спроса (совокупных покупок) фирм и предприятий всех форм собственности, негосударственных юридических лиц,

$\Delta \text{С}_{\text{гос}}$ – прирост спроса (совокупных покупок) государства.

Итак, часть прироста национального продукта (за минусом его экспортной части) должна быть равна приросту совокупного внутреннего спроса, приросту суммарных производственных и непроизводственных расходов населения, государства и предприятий. Причем приросты продукта и совокупного спроса должны балансироваться и по стоимости, и по натурально-вещественному составу. Здесь прирост спроса – это приращение реальных расходов трех категорий на-

званных покупателей, затраченных на приобретение соответствующей части ежегодного прироста отечественного ВВП. Данное равенство было бы правомерно назвать условием реализации прироста ВВП в рамках рыночного и переходного хозяйства, на стадиях оживления и подъема национальной экономики, условием реализации прироста национального продукта на внутреннем рынке.

Итак, прирост ВВП успешно реализуется при условии роста всех трех компонентов правой части равенства. Это во многом возможно только в идеале.

А что будет происходить, если какие-либо компоненты правой части будут сокращаться? Или еще хуже: их в данном году не будет вообще? Какие здесь возможны варианты действий для правительства, стремящегося регулировать процесс экономического роста и реализации его интегрального результата?

Какие из компонентов правой части могут компенсировать уменьшение величин других? И даже их полное исчезновение в течение определенного года?

Таким образом, закономерно возникает вопрос о путях компенсации падающего влияния тех факторов, которые должны обеспечить успешную реализацию годового прироста национального продукта. Попытаемся вначале представить возможные сценарии их взаимной динамики в форме таблицы.

Таблица
Сценарии динамики объема и структуры прироста совокупного спроса

Варианты	Динамика совокупного спроса	Элементы прироста совокупного спроса		
		Спрос населения	Спрос фирм и предприятий	Спрос государства
1	2	3	4	5
1	Растет	Растет	Растет	Растет
2	---	Растет	Растет	Падает
3	Растет	Растет	Растет	Не меняется
4	---	Растет	Падает	Растет
5	Растет	Растет	Не меняется	Растет
6	---	Падает	Растет	Растет
7	Растет	Не меняется	Растет	Растет
8	Падает	Падает	Падает	Падает
9	---	Падает	Падает	Растет
10	Падает	Падает	Падает	Не меняется
11	---	Падает	Растет	Падает
12	---	Падает	Не меняется	Растет
13	---	Растет	Падает	Падает
14	Падает	Не меняется	Падает	Падает
15	Не меняется	Не меняется	Не меняется	Не меняется
16	Растет	Не меняется	Не меняется	Растет
17	Падает	Не меняется	Не меняется	Падает
18	Растет	Не меняется	Растет	Не меняется
19	Падает	Не меняется	Падает	Не меняется
20	Растет	Растет	Не меняется	Не меняется
21	Падает	Падает	Не меняется	Не меняется

Анализ материалов данной таблицы приводит к определенным выводам.

1. Всего насчитывается 21 сценарий взаимной динамики объема совокупного внутреннего спроса и трех его основных элементов (спрос населения, спрос фирм, спрос государств).

2. Из них лишь четырнадцать сценариев взаимодействия обеспечивают однозначный вариант динамики внутреннего спроса, в том числе 7 – его повышение, 6 – падение. В одном случае объем последнего остается постоянным.

3. Только 7 вариантов взаимодействия элементов обеспечивают увеличение внутреннего спроса, а значит - и создание оптимальных предпосылок для успешной реализации дополнительно создаваемого национального продукта. Каждый из этих вариантов обеспечивает сбыт соответствующей части прироста реального ВВП на внутреннем рынке. Более того эти варианты могли бы обеспечить частичную реализацию той части прироста ВВП, которую в полном объеме не удалось в течение года реализовать на различных секторах всемирного рынка.

4. Еще семь вариантов (2,4,6,9,11-13) не обеспечивают однозначной динамики совокупного спроса, а главное его регулярного увеличения, формирования прироста. Это объясняется различной направленностью изменения трех его важнейших компонентов: спроса населения, спроса фирм, спроса государства. Изменение указанных параметров имеет альтернативную направленность: уменьшаются 1 и 2 из них, одновременно увеличиваются 1-2 других.

Альтернативность динамики составляющих совокупного спроса приводит к следующему выводу: изменение совокупного спроса зависит от масштабов (величины) сокращения (увеличения) его составляющих по сравнению с базисным годом. В зависимости от направленности и размера сокращения (увеличения) составляющих совокупного спроса, его величина может изменяться в следующих направлениях:

- совокупный спрос растет, формируется его прирост к базисному году. Формируется условие для реализации прироста ВВП. Данный вариант динамики возможен в том случае, если увеличение объема одной или двух составляющих спроса превысит масштабы сокращения остальных компонентов. Например, расходы государства увеличатся больше, чем сократятся расходы населения. Или спрос населения уменьшится меньше, чем возрастут текущие расходы фирм и государства;

- совокупный спрос уменьшается, отсутствует его прирост к базисному периоду. Страна не имеет возможности реализовать прирост национального продукта на внутреннем рынке. Необходим быстрый поиск путей его сбыта на различных секторах всемирного рынка. Данный вариант возможен, если масштабы сокращения 1-2 составляющих спроса превышают величину прироста остальных его компонентов. Например, расходы населения выросли, но суммарное падение спроса фирм и государства оказалось значительно большим. Или спрос фирм на товары и услуги производственного назначения возрос, однако расходы государства и населения сократились на большую величину;

- совокупный спрос не изменился. Его прирост к базисному году отсутствует. Однако сформировался некоторый прирост национального продукта. В этом случае также необходима его реализация на внешних рынках. Неизменность объема совокупного спроса вызвана взаимной нейтрализацией его компонентов, изменяющих свои величины в противоположных направлениях. Размеры

падения каких-то из трех компонентов оказались равными величине увеличения остальных. Например, размеры спроса у фирм и населения возросли к базисному году. Однако одновременно правительство сократило бюджетные расходы и государственный спрос на равную величину. Таким способом позитивное влияние роста двух других компонентов было нейтрализовано.

Подобная нейтрализация может быть как полной, так и частичной. Все зависит от масштабов изменения альтернативно направленных компонентов совокупного спроса. Если их прирост (падение) равны падению (приросту) противоположно направленных компонентов, то мы получим полную взаимную нейтрализацию. Если же элементы спроса альтернативной направленности имеют изменения разного размера, то мы будем иметь примеры их неполной или частичной взаимной нейтрализации в рамках динамики совокупного спроса.

5. Обращает на себя внимание сценарий 15. Конечно, вероятность его наступления достаточно низка. Однако он интересен тем, что его достаточно легко превратить в сценарий с растущим объемом совокупного спроса. Для этого требуется увеличить размеры хотя бы одного компонента совокупного спроса. Такие действия может предпринять правительство, оперативно наращивая размеры государственного спроса по мере увеличения доходной части госбюджета в условиях экономического роста.

6. Достаточно перспективными являются и сценарии 2,4,17,19,21 в которых сокращается объем лишь одного компонента. Размеры остальных остаются постоянными. Здесь можно действовать различными способами: или нейтрализовать сокращение данного элемента; или остановить его падение с целью перевода в режим дальнейшего увеличения.

7. Анализ указанных сценариев может иметь серьезное практическое значение. Знание их особенностей чрезвычайно необходимо для разработки соответствующих вариантов государственного регулирования с учетом специфики содержания каждого сценария (причины, соотношение компонентов совокупного спроса, период действия, возможное влияние на темпы, а также результаты экономического роста и т.д.)

Остается теперь рассмотреть перспективы растущей массы отечественных товаров на внутреннем рынке Российской Федерации. Очевидно, что реализация второй части прироста национального продукта пойдет по следующим направлениям: одну часть (потребительские товары и непроизводственные услуги) могут приобрести физические лица, население; другие – в основном товары производственного назначения – фирмы и предприятия различных форм собственности; и третью часть – государство через сеть своих бюджетных организаций. Последний элемент прироста ВВП должен быть реализован на так называемом казенном рынке: сектор рынка, где покупателем становится государство, финансирующее свои покупки за счет средств федерального и региональных бюджетов, их расходной части.

Очевидно, что три указанных агрегированных покупателя смогут решить задачу закупки данной части прироста ВВП только при условии увеличения своих номинальных доходов. Причем темпами, опережающими темпы инфляции. Лишь в этом случае мы будем иметь основания сказать об увеличении емкости национального рынка, соответствующем увеличению совокупного внутреннего спроса.

Поэтому и регулирующая политика государства должна быть нацелена на

увеличение доходов, а значит - и покупательной способности всех трех категорий потребителей на внутреннем рынке страны. Именно трех. Хотя в отдельные периоды времени, наверное, будут возможны какие-то иные варианты. Вряд ли в ближайшие годы полная реализация прироста ВВП (за минусом экспорта) возможна без заметного участия государства и его бюджетной системы.

В связи с этим государству предстоит обеспечить дифференцированное, эффективное управление доходами трех указанных покупателей. Цель управления - увеличение их покупательной способности. А значит, и емкости отечественного внутреннего рынка.

И.А. Шелкова

Курганский государственный университет, г. Курган

ФОРМИРОВАНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В качестве самостоятельной практической и научно-теоретической проблема формирования среднего класса стала рассматриваться в начале 20 века. Безусловным толчком к этому послужила российская революция и образование сообщества стран с альтернативной рыночной экономической системой. Причины растущего интереса к феномену средних слоев более чем очевидны, они обусловлены поиском возможностей самосохранения социальной системы в условиях внутренних (кризис, безработица, социальные конфликты) и внешних (угроза войн) противоречий.

По мнению большинства экономистов и социологов, функциональное назначение среднего класса – обеспечение стабильности социально-экономических систем. Следовательно, достаточно стабильные сообщества индустриального типа, развивающиеся вне глубоких внутренних социальных и экономических потрясений, можно считать “носителями” среднеклассовых отношений.

Средний класс может обеспечивать стабильность экономической системы в том случае, если:

1. Включает большинство населения, считающее приемлемым уровень и образ жизни в данных социально-экономических условиях.
2. Вырабатывает определенные стандарты социально-экономического поведения, которые может предложить или диктовать другим слоям населения.
3. Выражена позитивная тенденция изменения уровня жизни, предполагающая заинтересованность среднего класса в сохранении и развитии данной социально-экономической системы.

В силу указанных обстоятельств средний класс “гасит” противоречия неимущих и наиболее обеспеченных слоев населения, вырабатывая нормы и правила поведения в социуме, обеспечивая условия их выполнения. Поэтому средний класс характеризуется следующими явными или внешними признаками:

1. Значительная доля населения, воспроизводящая средний промежуточ-

ный в данной системе уровень жизни.

2. Заинтересованность в сохранении данных социально-экономических условий.

3. Роль арбитра по отношению к другим слоям населения.

Экономические параметры среднего класса обусловлены устойчивостью и известной независимостью материального положения субъектов рынка, зависят от возможности самообеспечения в условиях развитых рыночных отношений. Следовательно, средний класс должен быть носителем знаний и умений, востребованных в данный момент, для того, чтобы иметь возможность получать заработанный доход как результат наемного труда, либо как доход от предпринимательской деятельности. Основная доля заработанного дохода дополняется или страхуется от временной безработицы системой диверсифицированных доходов, начиная с наименее рискованных: проценты от вкладов, арендная плата (рента) доход, от ценных бумаг.

Домашние хозяйства, представляющие средний класс, расходуют полученный совокупный доход на нужды текущего потребления и сбережение. Возможность сбережения дохода – институциональный признак среднего класса прежде всего потому, что свидетельствует об известной стабильности домашнего хозяйства и, следовательно, о неслучайности его пребывания в ранге среднего класса. С другой стороны, рыночные формы сбережений обеспечивают инвестиционную активность домашних хозяйств в рыночной экономике.

Присвоенный совокупный доход расходуется на приобретение товаров повседневного спроса, оплату услуг, покупку товаров длительного пользования. В качестве критерия среднего класса следует рассматривать активность, проявляемую населением на рынке товаров длительного пользования. На этом рынке поведение домашних хозяйств характеризуется наибольшей степенью экономической свободы, так как удовлетворяются потребности эластичные и по цене, и по доходу. Потребительская свобода на рынке товаров длительного пользования гарантирована высоким текущим доходом. Домашние хозяйства, воспроизводящие потребности на уровне прожиточного минимума, ограничиваются приобретением товаров повседневного спроса.

Взаимодействие между слоями и группами внутри социума характеризуется высокой мобильностью. Определенный уровень жизни новому поколению среднего класса гарантирован зажиточностью родителей. Возможность поддержать или повысить материальное благосостояние даже при достаточно высокой величине текущего дохода связана с использованием различных форм потребительского кредита. Для значительной доли молодых семей и, следовательно, для воспроизводства новых представителей среднего класса, использование услуг кредитования, по существу, означает выравнивание стартовых условий, так как необходимые для жизни предметы длительного пользования (например, квартиры) и услуги (в том числе качественное образование и медицина) наиболее дороги и потому наименее доступны. Для того, чтобы быть конкурентоспособными на рынке факторов производства, домашние хозяйства должны являться собственниками качественных трудовых ресурсов. Умение и навыки, которыми располагает субъект, должны соответствовать структуре и жесткости предъявляемого спроса. Определенный уровень образования можно рассматривать как пропуск в средний класс. Услуги

здравоохранения позволяют субъектам “сохранить себя” в среднем классе.

Перечисленные обстоятельства характеризуют экономические признаки среднего класса, а именно:

1. Получение диверсифицированного дохода, в котором основную долю занимает трудовой доход. Помимо трудового дохода, средний класс как субъект собственности факторов производства присваивает доход от капитала и других ресурсов (процент, дивиденд, рента и пр.), обеспечивающих известную устойчивость материального положения и, следовательно, экономическую независимость домашних хозяйств.

2. Величина текущего дохода должна быть достаточной для того, чтобы, помимо потребительских расходов, домашние хозяйства имели возможность сбережений. Рыночные формы сбережений обеспечивают возвращение в народнохозяйственный кругооборот изъятых из него денежных средств.

3. Аккумуляция денежных средств в форме сбережений является материальной основой развития различных форм потребительского кредита. Возможность кредитования домашних хозяйств выступает результатом формирования обеспеченных слоев населения и условием доступности потребительских стандартов среднего класса для молодых семей.

4. Потребительские расходы конституируют средний класс на рынке товаров длительного пользования. Домашние хозяйства, проявляющие активность на данном рыночном сегменте, являются по существу, “главными” покупателями, реализующими суверенитет потребителя и свободу потребительского выбора.

5. Воспроизводство среднего класса возможно на основе поддержания определенного образовательного уровня и доступности услуг здравоохранения. Получение качественного бесплатного и доступного платного (в том числе через предоставление целевых кредитов) образования и медицинского обслуживания – не только условие сохранения приемлемого для среднего класса уровня жизни, но и важнейший признак, позволяющий определить данный уровень жизни как “средний”.

Представленные признаки среднего класса должны быть уточнены применительно к рассматриваемым национальным экономикам. В соответствии с уровнем экономического развития, особенностями поведения рыночных субъектов, обусловленными природно-климатическими, социокультурными и другими факторами, различны величины текущего дохода, склонность к сбережению, доступность и качество образования и здравоохранения, определяющих социальное образование “средний класс”. Это тем более справедливо по отношению к формированию среднего класса в переходной экономике.

Явные признаки среднего класса интернациональны. Их анализ позволяет ответить на следующие вопросы:

1. Какова динамика в изменении социальной структуры населения?
2. Существует ли средний класс?
3. Какая тенденция преобладает в национальной экономике: к созиданию или разрушению среднего класса?

Таблица

Распределение общего объема денежных доходов среди групп населения (в процентах)

	1970	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1. Денежные доходы - всего, в том числе	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2. 40% населения с минимальными доходами	22,6	24,9	24,7	27,7	17,6	16,9	15,5	15,7	16,9	16,1	16,4	16,5	16,4
3. 40% населения со средними доходами	40,6	41,7	42,6	41,6	47,1	41,5	38,7	37,4	36,7	36,4	36,0	35,6	36,0
4. 20% населения с максимальными доходами	36,8	33,4	32,7	30,7	38,3	41,6	46,3	46,9	46,4	47,5	47,6	47,9	47,6
5. Коэффициент бедности (4 : 2)	1,63	1,34	1,33	1,11	2,18	2,46	2,99	2,99	2,75	2,95	2,90	2,90	2,90
6. Коэффициент Джини	-	-	-	0,26	0,289	0,398	0,409	0,381	0,387	0,401	0,399	0,400	0,399

¹ Рассчитано по: *Российский статистический ежегодник: Стат. Сб. /Госкомстат России. –М., 2001. - С. 187.*

На основании данных, приведенных в таблице, можно сделать следующие выводы:

1. Тенденция к выравниванию доходов в российской экономике сохранялась до начала 90-х годов. В 1991 г. разрыв между доходами 40% наименее и 20% наиболее обеспеченного населения был минимальным. В 1992г. доля доходов 40% населения со средними доходами составила максимальную величину – 47%.

2. Начиная с 1992 г., усиливается дифференциация доходов населения. Либерализация цен, инфляция и, как результат, перераспределение доходов на 10% уменьшили долю дохода самых необеспеченных и незащищенных слоев населения. Резкое сокращение доходов средних слоев наметилось в 1993 г. Всего за 1992 – 2000 г. средний слой потерял 11% дохода.

3. За период реформ средний класс не столько создавался, сколько разрушался. Это утверждение является тем более справедливым потому, что приведенные данные не учитывают доходы, приобретаемые в теневой экономике. Возможность присвоения теневых доходов более вероятна для обеспеченных слоев населения. Поэтому действительная социальная дифференциация населения больше официальной.

Безусловно, можно оспорить целесообразность употребления понятия “средний класс” по отношению к советскому обществу. Однако нельзя не заметить, что и в 70 –ые годы на долю среднего слоя приходилось более 40% дохода. Именно средний слой определял потребительское поведение общества, так как 20% богатых принадлежало примерно 33% дохода, а не 48%, как в 2000 году. В настоящее время роль арбитра выполняет “главный покупатель”, то есть самые

обеспеченные слои населения.

Означенная тенденция свидетельствует о размывании и разрушении социального слоя, который по явным признакам можно отнести к среднему классу. Именно поэтому внешние признаки относительного социального благополучия, реально оставшиеся с советских времен (приватизированные квартиры, дачные участки и т.д.), нельзя рассматривать в качестве ресурсных признаков, конституирующих средний класс, как это делается в отдельных исследованиях (2, 63-68). Таковыми они становятся в том случае, если население, адаптировавшись к рыночным условиям, имеет возможность либо приобрести их, либо использовать в качестве источника весомого текущего дохода.

Для определения экономических особенностей поведения среднего класса необходимы специальные социологические исследования. Однако предварительные выводы можно сделать, сопоставив величины прожиточного минимума и среднедушевого дохода семьи. Так, в 2000 году доходы населения несколько превысили прожиточный минимум только в шестой децильной группе домашних хозяйств (1, 189-190). Возможность относительно свободного потребительского поведения и сбережений появляется в восьмой – девятой децильной группе домашних хозяйств, среднедушевые доходы которых примерно в два раза превышают прожиточный минимум (1, 189-190). Следовательно, экономические признаки среднего класса в России проявляются у высокодоходных групп населения. 40% населения, среднего по доходам в абсолютно преобладающей части (3/4), экономически не подпадают под определение среднего класса.

Некоторый перелом в растущем расслоении общества совпал по времени с реальным увеличением ВВП. Сложно рассмотреть в указанном совпадении причинно-следственные связи. Следует, однако, отметить возможность и, главное, закономерность формирования социального слоя, работающего на позитивный итог реформирования российской экономики.

Формирование среднего класса как управляемый процесс может осуществляться по двум основным сценариям, известными из экономического опыта других стран.

Во-первых, стимулирование владения собственностью, следовательно развитие предпринимательской активности населения. Во-вторых, перераспределение доходов и социальное обеспечение. Указанные методы безусловно приемлемы для России с учетом особенностей экономического развития и приоритетности достигаемых целей. Система мер по формированию среднего класса должна быть направлена на решение следующих проблем:

1. Всемерная поддержка и развитие малого предпринимательства. Иные формы предпринимательской активности населения либо капиталоемки (модернизация крупного производства), либо требуют значительных и долговременных изменений институциональных основ российской экономики (эффективное функционирование системы коммерческих банков, фондового рынка и т.д.).

2. Особое внимание следует уделить становлению фермерских хозяйств как части малого бизнеса. Должен быть создан юридический и экономический механизм реализации частной собственности на землю при абсолютном соблюдении интересов эффективного товаропроизводителя.

3. Борьба с теневой экономикой и легализация теневого бизнеса по крайней мере по двум основным направлениям. Во-первых, использование регист-

рационального, а не разрешительного принципа при образовании нового предприятия. Во-вторых, стимулирующие к производительной деятельности и обязательно уплачиваемые налоги по схемам, доступным для понимания налогоплательщика.

4. Создание действенного контролируемого механизма перераспределения доходов населения. Система многочисленных, малопонятных и труднодоступных льгот следует заменить целевыми адресными трансфертами для бедных.

5. Первоочередное внимание следует уделить развитию сферы образования и здравоохранения. Это не только условие воспроизводства среднего класса, но, по существу, возможность построения и сохранения в России цивилизованной развитой рыночной экономики.

А.С. Таранов

Курганский государственный университет, г. Курган

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА (ДИАГНОСТИКИ) СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Создание эффективного менеджмента в любой воспроизводящей системе (ВС) является необходимым условием не только ее стабильного, конкурентоспособного функционирования, но и самого существования. Менеджмент представляет собой признак активности воспроизводящей системы, т.е. наличие в ней активного элемента – человека, обладающего разумом и волей, способного оказывать на систему воздействие как в направлении ее самореализации, повышение адаптивных свойств и функционального соответствия, так и в направлении стагнации, инновации и деструкции системы.

Проблемы правильной и точной диагностики менеджмента как системы обеспечивающей максимальную поддержку, адаптацию ВС к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды ВС, так и в процессе ее функционирования и модернизации. Диагностика менеджмента ВС определяет содержание и алгоритм проекта организационных перемен. Диагностика вообще и диагностика менеджмента, в частности, представляет собой процедуру установления степени соответствия и приемлемости в плане обеспечения устойчивости и эффективности ВС.

Управление - сложный, многомерный процесс, он описывается по-разному не только в понятийном плане, но и с точки зрения подходов, целей, классификационных признаков выделения той или иной сферы управленческой деятельности.

Разработка методологии диагностики систем управления ВС, позволяющая получить исчерпывающие исходные данные об основных параметрах этой системы, закономерностях и тенденции их развития, наличие дисфункции системы управления и причины их порождающих. Все указанное является необходимым условием для обеспечения реализации проекта организационных перемен.

Современные условия осуществления и функционирования ВС объективно побуждают совершенствовать системы управления и взаимодействия ВС различной функциональной, технологической и организационной ориентации. Требования обеспечения конкурентоспособности, гибкости и адаптивности в турбулентной внешней среде обуславливают создание систем управления, основанных на принципах самоорганизации и использования синергетических моделей, а также реструктуризации сложных социотехнических и организационных образований, которые являются выражением всеобщего принципа отбора, как фундаментального механизма эволюции систем. Современная постановка проблемы диагностики менеджмента ВС (особенно отечественных) имеет большую значимость в связи с их функционированием в условиях нестабильной экономики, с частым появлением целей и задач, не привычных для управленческого персонала. В предлагаемой статье рассматриваются системные основы исследования систем управления (СУ) с позиций их соответствия функциональным требованиям ВС, а также требованиями устойчивости, конкурентоспособности и эффективности.

Анализ системы управления ВС как сложной, диссипативной, активной социально-технической системы должен проводиться, исходя из трех гипотез современного менеджмента:

1. Гипотезы отсутствия случайности использования рецепта оптимального управления организации
2. Гипотезы зависимости от внешней среды
3. Гипотезы о соответствии (свойства и параметры системы управления должны соответствовать уровню турбулентности внешней среды).
4. Гипотезы о сбалансированности (для каждого уровня турбулентности среды можно подобрать комбинацию элементов и средств управленческого воздействия оптимизирующего успех ВС)

Использование принципа системности в исследовании систем управления является основополагающим условием реализации объективных закономерностей образования, функционирования и эволюции ВС. Принцип системности выражает подход к системе управления как к организованной системе, т.е. организации. Исходя из того, что система управления является организованной, очевидно, что она представляет собой единство целесообразно действующих частей, т.е. это общность взаимосвязанных и взаимодействующих социальных (человеческих) и технических (вещественных) элементов, достигающих совокупного системного эффекта. В силу этого недопустим механистический подход при анализе, исследовании и проектировании систем управления.

Использование методов кибернетики в системотехнике и на диагностике систем управления позволяет унифицировать процесс исследования и получения выводов о качественных и количественных параметрах исследуемого объекта.

Применяя методы математического моделирования систем управления, можно получить формализованное описание основных параметров системы управления, их взаимосвязь и взаимозависимость и характер их изменения при наличии возмущающих воздействий внешней и внутренней среды. В результате этого анализ и диагностика менеджмента в конкретной ВС адекватно отражают его качественные и количественные характеристики и позволяют в алгоритмической форме сформировать и реализовать проект по его рационализации, если в

этом возникает необходимость.

Кибернетическая интерпретация системы управления (менеджмента) ВС представляет собой преобразование передачи и выхода сигнала, являющегося (в нашем случае) управляющим воздействием (см. рис. 1).

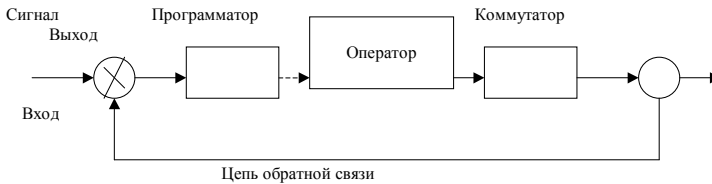


Рис. 1

Каждый из элементов блок-схемы системы управления обладает своими характеристиками и качествами и может быть описан соответствующей математической моделью. При анализе СУ (менеджмента) и установления величины допустимых отклонений от нормы необходимо последовательно исследовать основные элементы СУ.

Устройство ввода.

Оно может быть фактически представлено в виде подразделений с внутренней и внешней средой организации в процессе реализации основных функций менеджеров планирования, организации, мотивации и контроля.

Аналізу необходимо подвергать персонал, оргструктуру, технологии, средства приема, обработки и передачи информации, уровень помех и т.д.

Программатор - это элемент СУ, осуществляющий функцию хранения проектного алгоритма функционирования ВС, который содержится в нормативных и регулирующих актах, директивах, положениях, графиках мероприятий, бюджетах и сметах, проектно-сметной документации, целевых комплексных программах, бизнес-планах, заказах, договорах с контрагентами, обязательствах и т.д.

Программатор устанавливает основные стратегии функционирования ВС, критерии ее достижимости. Типичными подразделениями СУ, реализующими функции программатора, являются: ПЭО; бухгалтерия, отдел кадров; отдел снабжения.

Оператор - это элемент СУ вырабатывающий управленческое решение:

Тщательный и объективный анализ оператора, который обычно представлен в виде подразделений, вырабатывающих управленческие решения, регулятивные акты.

Это, обычно, аналитические группы, правовые, финансовые подразделения и должностные лица, принимающие решения.

Коммутатор - это элемент СУ, обеспечивающий выход управляющего сигнала в форме удобоваримой для адекватного восприятия управляемой системы в целом, в нашем случае - это какой-то элемент ВС или система в целом.

Цепь обратной связи обеспечивает считывание результата управляющего воздействия на ВС и передачу его на вход СУ с целью определения величины рассогласования между проектным и фактическим состоянием управляемой ВС. Обычно эти функции в организациях выполняют подразделения по связи с общественностью, по работе с рекламациями и претензиями, юридические бюро и пр.

Все указанные элементы СУ и сама система в целом должны исследоваться на характер выполнения системой управления основных функций управления с целью определения ее функциональной достаточности. В теории управления разработаны основные принципы, выполнение которых обеспечивает функциональную достаточность СУ.

Для организаций, предприятий и иных ВС особенно значимыми являются условия необходимого разнообразия Эшби. ВС является устойчивой и способной к самоорганизации и эволюции при условии наличия у нее необходимого разнообразия и количества адекватных реакций на все виды возмущающего воздействия.

При этом необходимо принимать во внимание наличие интеллектуальных, волевых эмоциональных компонент, присущих личности (человеку) как атрибуту активной системы. Анализ, диагностика, последующая рационализация и проектирование СУ возможны при обязательном учете причинно-следственных связей, возникающих между элементами СУ.

Организованность, устойчивость, функциональная достаточность и адаптивность СУ реализуются при выполнении следующих принципов.

Принцип совместимости. Условием организованности СУ является наличие у ее элементов свойства относительной совместимости. При этом необходимо наличие двух видов совместимости: совместимость однопорядковых элементов (как необходимое условие взаимодействия) и совместимость отдельно взятого элемента всем другим элементам СУ (совместимость элемента и системы, в которую он входит). Несовместимость элементов СУ - признак, исключающий проектное функционирование СУ. (В одну телегу впрячь не можно коня и трепетную лань...). Совместимость - это такая общность объектов, которая обеспечивает возможность их взаимодействия. СУ может возникнуть и существовать только тогда, когда свойства ее элементов соответствуют условиям ее сохранения, т.е. части соответствуют целому. Эта форма совместимости рассматривается как отношение части к целому, является их функцией, зависимостью. Принцип совместимости отражает ее необходимость для возникновения даже самой простой СУ, наличия однородных (относительно однородных) элементов и их взаимодействия как сам факт их совмещения (структурный аспект организации, проявляется как процесс полимеризации, рост количества однородных элементов). Здесь функциональный момент выражается еще слабо, хотя уже констатируется необходимость для возникновения организации наличия способных к взаимодействию элементов. Проявляется основное условие возникновения СУ воспроизводящей системы.

Проявлением совместимости элементов СУ является феномен организационной регенерации. Последняя наблюдается в условиях разрушения, реорганизации и иного вида деструкции СУ и проявляется в исполнении образований видоизмененной, но функционально достаточной СУ. Например, управление ВС в период перехода от административно-централизованного к рыночному способу планирования и материально-технического снабжения).

Функциональный подход к СУ отражает целесообразность ее организации.

2. Принцип целесообразности.

Целесообразность как принцип существования СУ заключается в наличии соответствия элементов системы друг другу и всей системы в целом среде су-

существования, следовательно, целесообразность СУ - это такая форма совместимости элементов системы, при которой взаимодействие между ними служит сохранению данной системы (т.е. свойства, проявляющиеся при таком взаимодействии, функциональны).

Целью диагностики СУ является ее совершенствование. Организация любой системы это непрерывный и устойчивый процесс становления и приобретения новых свойств. Каждое свойство потенциально является функцией (например, наличие избыточной мощности опорных питающих подстанций предприятия является предпосылкой реализации энергоемкой технологии). Но свойство приобретает функциональный характер лишь в том случае, когда оно начинает служить сохранению данной системы и выполнению ее основных функций. Вышеизложенное позволяет определить еще один принцип устойчивого функционирования системы - принцип актуализации функций.

3. Принцип актуализации выражает необходимость разнообразия свойств и их функционализации для сохранения качественных идентификационных признаков СУ и управляемого ею объекта в метастабильных условиях существования. Понятия актуализации выражает процессуальный характер организации, а понятия функции-направленность и устойчивость этого процесса (сохранение системы и ее функциональной достаточности). Устойчивой и эффективной СУ является такая совокупность явлений, в которой свойства последних проявляются как функции сохранения и развития этой совокупности. Поскольку степень функциональности всех свойств элементов отражает степень организованности системы, то при установлении соотношения между актуальными (действующими функциями однородных элементов и нефункционирующими их свойствами) степень актуализации может быть формализована математически. Тогда любая СУ в плане ее организованности может быть численно определена (индекс организованности). Принцип актуализации функций отражает количественную характеристику СУ.

Между тем, актуализированные функции сами должны быть согласованы в своих проявлениях и здесь регуляция отношений функций происходит в соответствии с другими функциональными принципами.

4. Принцип Ле-Шателье-Брауна (принцип нейтрализации) заключается в том, что при любом воздействии, изменяющем относительное равновесие, происходят процессы, направленные на сохранение этого равновесия. С функциональной точки зрения реализация принципа нейтрализации означает, что при внутреннем или внешнем воздействии на систему некоторые ее элементы или подсистемы приобретают функциональные свойства, и в целях самосохранения система стремится нейтрализовать эти функции. Можно сделать вывод, что самым общим механизмом регулирования оказывается непрерывный процесс нейтрализации дисфункций, что придает регулированию организационный характер. Если деструктивное возмущающее воздействие превышает предел структурной устойчивости системы, то последняя, в силу действия компенсаторных механизмов, сохраняет существования, но на более низком уровне организации. Этот феномен называется организационной адаптацией. Его главным результатом является более низкая функциональная производительность. (Пример функционирования разнообразных в организационно-правовом аспекте сельхозпроизводителей, оставшихся на базе системы совхозов и колхозов). Таким

образом, путем актуализации функций система приобретает организованность, а нейтрализация дисфункций направлена на ее сохранение. Каждая новая функция, соответствующая структуре нового уровня, всегда остается частью уже имеющейся, более общей функции. Функциональная иерархия последовательно обеспечивает реализацию первичной функции СУ - управление ВС с целью осуществления ее миссии. Такая закономерность в развитии функций служит сосредоточением условий отдельных функций на осуществление первичной (главной, основной) функции и определяется принцип сосредоточения функций.

5. Принцип сосредоточения функций отражает необходимость согласования самих функций, указывая при этом, в чем суть этого согласования: они должны быть направлены на подтверждение основной функции более общего характера; предполагает необходимость регуляционной стороны организационной системы (в нашем случае СУ). Степень организованности СУ зависит от того, насколько полно актуализированы и сосредоточены функции элементов СУ.

Если принципы актуализации и сосредоточения отражают возможность и необходимость функционализации их свойств и регуляции, возникающих функций, то признак соотношений степени устойчивости структуры и функциональной подвижности отражает принцип лабильности (гибкости).

6. Принцип лабильности определяет устойчивость структуры как результат интегрированности ее элементов, объединенных коррелятивными (иногда, функциональными) связями, создает условие для гибкости ее функций их полифункциональности (например, отдел капитального строительства предприятия способен вести работы по капитальному строительству, реконструкции и капитальному ремонту зданий, сооружений), что отражает повышение ее организованности.

На основе данного принципа представляется возможным определить организованность СУ. Организованность СУ тем выше, чем выше устойчивость ее элементов и гибкость их функций, направленных на сохранение специфических свойств и функции системы как целого.

Предполагаемая методология представляет собой теоретико-принципиальную и критериальную основу для применения известных методик исследования и диагностики организационных систем, позволяющих определить количественные параметры исследуемого объекта:

функционально-стоимостной анализ, регрессионно-корреляционный анализ, развивающихся систем, анализ макромоделей экономических систем и др.

Ю.А. Утюмов

Курганский государственный университет, г. Курган

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

В настоящее время единого подхода к оценки эффективности управления не существует. Вместе с тем многие авторы излагают свои взгляды и методики

оценки. Например, главной задачей управления является целенаправленное воздействия на управляемую систему для обеспечения достижения намеченных целей. Следовательно, эффективность управления может быть оценена по степени достижения этих целей, по конечным результатам экономико–производственной единицы, по качеству и обоснованности планирования, эффективности использования капитальных вложений и т. п. Одновременно эффективность управления может быть рассмотрена по итогам деятельности управляющей подсистемы.

Эффективность системы управления в целом оценивают по качественным показателям, которые не поддаются количественными оценкам. К ним относят:

1. Гибкость, адаптивность и приспособляемость к изменяющимся условиям внешней среды.
2. Способность организации воспринимать, анализировать и прогнозировать реальные условия и своевременно распределять ресурсы.
3. Наличие обоснованных и чётко сформированных целей.
4. Степени и интеграции структурных подразделений организации, обеспечивающих согласованность их действий для достижения целей.
5. Эффективное использование ресурсов для достижения запланированных результатов.
6. Оптимальная звенность и совокупность уровней управления.
7. Сочетание централизации и децентрализации.
8. Нормы и масштабы управляемости.
9. Обновляемость (развитие) системы управления и готовность к регулярной реорганизации и саморазвитию.

Система управления, способствующая быстрым нововведениям, играет более важную роль, чем концентрация производства и финансовых ресурсов.

Оценка эффективности управления организацией проводится по трём аспектам:

1. Социальная адаптация – способность в процессе деятельности учитывать изменения внешней и внутренней социальной сферы и приспособляться к ним.
2. Научно техническая адаптация – учёт требований и использование достижений НТП в области новой технологии и новой продукции и методов управления, в подготовке кадров.
3. Административная адаптация – соответствие форм методов управления потребностями процесса и системы управления, стилем управления, инициативой исполнителей, степенью делегирования ответственности.

Одновременно эффективность системы управления может быть оценена по таким параметрам как скорость принятия решения и реализация решения, отдача от осуществления решения, измеряемая в стоимостных показателях. Эффективность отдельного решения можно сравнивать по планируемым и фактическим показателям «входа» и «выхода» системы управления и измерять полученную отдачу от реализации решения. Учитывая, что управление носит информационный характер, то определение наиболее эффективных способов переработки и передачи информации сможет оценить информационную систему.

Вполне закономерно, что эффективность управления определяется использованием каждого элемента системы управления – рациональностью структу-

ры, применением современных методов управления, скоростью переработки информации, квалификацией менеджеров, их способностью творчески подходить к решению конкретных проблем управления.

Современная теория управления приходит к необходимости оценки показателей эффективности управления с показателями эффективности совокупной производительности системы, управляемого субъекта, а также с учётом многоступенчатого воздействия управления на объект. Следует отметить, что анализ «выхода» производственной системы, с точки зрения её эффективности, включает многосторонний учёт социальных и экологических последствий производственной деятельности, влиянию произведенной продукции или услуг на потребителя и т. п.

Известный американский учёный в области менеджмента Д. Синк выделил семь основных факторов эффективности управления: действенность, экономичность, качество, производительность, качество трудовой жизни, прибыльность, нововведения.

Рассмотрим каждый из факторов:

Действенность включает степень достижения системой поставленной перед ней целью, достижению нужной работы (целей, задач, операций). Для оценки используется три критерия: своевременность, количество – делаем ли всю нужную работу и качество – с нужными свойствами. Для измерения действенности сравниваются в организации то, что намеревались сделать с тем, что фактически достигли.

Экономичность – измеритель, характеризующий результативность организационной системы в отношении затрат. Определяется отношение ресурсов, подлежащих потреблению, к ресурсам, фактически потреблённым, т.е. отношение нормативных и фактических ресурсов, используемых на управлении организациях. Практически задача определение меры экономичности сводится к наиболее полному поэтапному учёту затрат на управление. Так должны быть учтены капитальные единовременные и эксплуатационные (текущие) затраты, неизбежные накладные расходы. Одновременно следует учесть затраты на разработку системы, включая экспериментальные расходы на её внедрение и эксплуатацию, на возможную коррекцию и последующий демонтаж. Только такой всеохватывающий учёт позволяет считать действительную экономичность системы управления.

Качество – степень соответствия системы требованиям пригодным для использования. Оценка качества связана с понятием качественных признаков или конкретных свойств, которые закладываются при конструировании, создании изделия и подтверждаются при испытаниях и эксплуатации. Качественными признаками продукта (услуг) являются следующие условия:

1. Произведен ли и доставлен продукт, как требовалось?
2. Удовлетворён ли получатель продуктом?
3. Будет ли продукт выполнять то, для чего он предназначен?

Производительность – это соотношение количества продукции системы и количества затрат на выпуск соответствующей продукции.

Качество трудовой жизни – реакция людей на условия труда и жизни в системе. Оцениваются такие качества системы, которые выдают положительную реакцию. Организационное управление ставшей перед собой задачу обеспечить

“удовлетворённость” работников, создать чувство безопасности, и уверенности.

Прибыльность – это соотношение между валовыми доходами (сметой) и суммарными издержками (фактическими расходами). Прибыльность характеризует взаимосвязь между финансовыми результатами и фактором их использования.

Нововведение – творческий процесс приспособления продукта, услуги, процесса, структуры к внешним требованиям, запросам, изменениям. Это процесс поддержания пригодности продукции с точки зрения потребителя.

Перечисленные критерии для оценки эффективности управления менеджерам необходимо использовать с учётом специфики организации. С этой точки зрения необходимо определить:

1. Приоритеты или веса каждого критерия эффективности.
2. Измерить каждый критерий (качественно или количественно).
3. Связать систему оценки факторов с обеспечением необходимых изменений или улучшений.

Следовательно, выбор приоритетов и критериев зависит от размеров системы, функции или цели, применяемой технологии, зрелости системы в аспектах управления, кадров, организационной структуры, окружающей среды.

Н.Г. Агеева

Курганский государственный университет, г.Курган

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОСТИ АГРОБИЗНЕСА

Понятие устойчивости используется в разных областях знания. В философии оно связано с описанием функционирования системных объектов, в статистике – с изучением динамики, в экономике – с антикризисным управлением.

Проблему устойчивости агробизнеса можно рассматривать с нескольких позиций:

во-первых, с точки зрения устойчивости АПК как системы, и ее элементов, главным из которых является особая отрасль материального производства – сельское хозяйство;

во-вторых, экономическая устойчивость агробизнеса – это многозначная категория, включающая производственную, технологическую, финансовую, ценовую, экологическую и другие составляющие устойчивости объекта;

в третьих, природа устойчивости, условия ее сохранения и резервы повышения должны рассматриваться на различных уровнях: индивидуальном, микроэкономическом, отраслевом, региональном и макроэкономическом.

Существует единство мнений, что агропромышленный комплекс функционирует как система. Современные ученые определяют ее как органическую, открытую, биотехническую и т.д.

Поскольку, от данных характеристик во многом зависит определение устой-

чивости системы АПК, необходимо рассмотреть их подробнее.

По мнению автора, ни сегодня, ни в годы планово-административной экономики агропромышленный комплекс не был органичной системой, так как не удалось достичь внутреннего единства между его сферами.

Процесс разделения труда связан с расчленением производства продукции сельского хозяйства на отдельные звенья и превращением их в самостоятельные производства. Результатом этого процесса является образование отраслей сельскохозяйственного машиностроения, пищевой промышленности, производства, хранения и транспортировки сельскохозяйственной продукции.

Объединение их в систему АПК предполагало установление связей и взаимозависимостей отраслей для пропорционального, согласованного их развития и достижения наивысшей социально-экономической эффективности.

Отношения между «объектами АПК устанавливались государственными планами и программами, приказами и разного рода административными решениями» (2, с. 84). Связи как в системе, так и в ее элементах были жестко детерминированы, что обеспечивало структурную устойчивость АПК.

Устойчивость системы определяется как способность сохранять целостность. При этом устойчивость неорганичных систем обусловлена стабильностью элементов (1, с. 245), что и наблюдалось в АПК в дореформенный период.

Каждый элемент имел свои цели, средства их достижения и область ответственности. Их работа не была подчинена главной цели системы, составляющей ее предназначение, так как результаты функционирования элементов не ставились в зависимость от результатов деятельности всей системы. В силу не достаточно тесной зависимости между системой и ее составляющими основными свойствами частей определялись их внутренней структурой, а не структурой целого. Связи внутри целого не способствовали взаимопроникновению элементов, не вызвали коренных качественных преобразований частей.

Государственное регулирование, ориентированное в большей степени не на экономическое стимулирование, а на применение ограничительных мер, в целях создания условий для пропорционального развития сфер АПК, по сути дела, тормозило процесс развития элементов, ограничивая их свободу, тем самым не способствовало развитию системы в целом. Стремление к сохранению устойчивости, стабильности наделяло систему свойством консерватизма.

Необходимым условием устойчивости органичных систем является постоянное обновление их элементов (1, с. 245). Возникает противоречие. «... Система должна быть организована так, чтобы обеспечить собственное выживание, стабильность в меняющемся мире и одновременно развитие, эволюцию, приближение к некоторой цели» (3, с. 39-40). Это противоречие разрешается через развитие системы.

В органичной системе присутствуют связи развития, которые можно рассматривать как модификацию функциональных связей состояний с той, однако, разницей, что процесс развития существенно отличен от простой смены состояний.

Чтобы быть устойчивой каждая открытая система должна быть адаптивной. Агропромышленный комплекс – это открытая система. Многие важные процессы АПК реализуются различными отраслями, главная цель которых не связана с целевой функцией агропромышленного производства, вследствие чего они не могут рассматриваться как его отраслевые звенья, хотя и участвуют в создании

конечного продукта. То есть функциональные и отраслевые границы комплекса не равны, а функциональная структура не совпадает с отраслевой.

Находясь в окружении среды и взаимодействуя с ней, открытая система подвержена внешним неуправляемым воздействиям. Если фирма стремится выжить в условиях изменений внешней среды, которые происходят постоянно, она должна самостабилизироваться (самокорректироваться, самонастраиваться), т.е. чутко реагировать на все происходящие изменения, в том числе и на внутренние. Внутренние изменения возникают под воздействием внешних. Некоторые из них могут быть предусмотрены, учтены при создании системы, а другие могут оказаться неожиданными, т.е. не прогнозируемыми.

Таким образом, «внутренняя устойчивость – это состояние объекта, при котором обеспечивается стабильно высокий результат функционирования предприятия. В основе достижения внутренней устойчивости лежит принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов» (4, с. 7), внешняя устойчивость определяется «стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность» объекта; она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой (4, с. 7-8).

Под состоянием понимается совокупность параметров, характеризующих функционирование объекта. Под стабильностью обычно понимают сохранение в определенных пределах наблюдаемых параметров, которые в существующих условиях могут изменяться (3, с. 209). Вместе с тем «характеристика устойчивости, полученная посредством наблюдения за критическими параметрами и удержания их в допустимых пределах» является ограниченной (3, с. 39). Соблюдение «некоторого динамического равновесия, гарантирующего поддержание параметров в определенном диапазоне, который определяет существование системы, ... (3, с. 39) составляет внутреннюю цель системы, в отличие от внешней, характеризующей взаимоотношения со средой. ... Система должна быть организована так, чтобы обеспечить собственное выживание, стабильность в меняющемся мире и одновременно развитие, эволюцию, приближение к некоторой цели» (3, с. 39-40).

Самостабилизация может обеспечить фирме устойчивое равновесие, но не устойчивый рост, который требует от фирмы умения не просто приспосабливаться к изменениям, а способности преодолевать внутренние ограничения, т.е. самоорганизации.

Внутренние изменения можно разделить на структурные и параметрические. Для устойчивости объекта значимыми являются оба вида. Потеря устойчивости может произойти как при нарушении связей в системе, когда меняется структура системы, в данном случае говорят о структурной неустойчивости, так и из-за изменения параметров системы. (3, с. 29, 75).

Обеспечить свой рост могут те системы, которые одновременно с разрушением старой структуры, могут создавать новую устойчивую структуру, соответствующую измененной среде.

Таким образом, устойчивое функционирование объекта представляет движение в состояниях одного и того же уровня, связанное с перераспределением функций и связей в объекте. При этом каждое последующее состояние либо непосредственно определено предыдущим, либо так или иначе переформировано всем строением объекта и в принципе не меняет его предназначения. Ус-

тойчивое развитие – это такая смена состояний, в основе которой лежит невозможность по тем или иным причинам сохранения существующих форм функционирования. Объект оказывается вынужденным выйти на иной уровень функционирования, прежде недоступный и невозможный для него, а условием такого выхода является изменение организации объекта. Важно, что при переходе от одного состояния к другому развивающийся объект должен располагать большей свободой, т.е. ставится условие необходимости выбора из некоторого количества возможностей, относящихся к изменению конкретных форм организации. Все это определяет не только множественность путей и направлений развития, но и то важное обстоятельство, что развивающийся объект сам определяет свое будущее (1, с. 256-257).

Обладая достаточной свободой, элемент системы, являясь в свою очередь тоже системой, стремится к росту. Не пропорциональное развитие элементов в системе приводит к противоречию.

Противоречия являются источником развития системы. Необходим механизм управления ими. Регулирующая роль государства должна быть основана не на ограничительных мерах, сдерживающих процесс развития элементов, а направлена на обеспечение динамического баланса, на развитие конкуренции.

В период реформ регулирующая роль государства была ослаблена. Предполагалось, что рыночный механизм адаптации производства к потребителю, безусловно имеющий преимущества перед методами жесткого регулирования, будет способствовать развитию производства. Однако, для развития, во-первых, должна быть четко определена цель движения, во-вторых, необходимо эффективное управление движением к ней со стороны государства.

Проводимые аграрные реформы негативно повлияли на состояние АПК. Пришла в упадок I сфера АПК, обеспечивающая сельское хозяйство средствами производства. Сократилось производство сельскохозяйственной продукции. Усилилась обособленность II и III сферы АПК. Возросла неэквивалентность межотраслевого обмена не в пользу сельского хозяйства.

Реформы, ориентированные на главенствующую роль рыночного регулирования, привели к потере управляемости со стороны государства процессами, происходящими в аграрной сфере.

В этих условиях требуется обоснование и разработка качественно новой системы агропромышленного производства, ее составляющих структур, обоснование параметров устойчивости комплекса с учетом имеющихся ресурсов и возможностей, а также разработка механизма управления устойчивостью агробизнеса на различных уровнях.

Проблемы формирования устойчивого агропромышленного производства тесно связаны с обеспечением продовольственной безопасности страны и регионов. В качестве критериев безопасности можно рассматривать показатели устойчивости системы и количество ресурсов, необходимое для выполнения задачи (3, с. 191). Ресурсную недостаточность можно учесть на этапе разработки системы и в процессе управления избежать отрицательного эффекта. Нарушение устойчивости сразу приводит к гибели системы, поэтому использование критерия устойчивости для оценки безопасности системы особенно актуально.

Нарушение условий устойчивости системы происходит при превышении уровня допустимых внешних воздействий и запредельном отклонении параметров

системы от границ области безопасности (3, с. 192).

Потеря устойчивости проявляется в дестабилизации. “В неустойчивом состоянии нельзя прогнозировать динамику процессов системы, система становится неуправляемой, состояние не поддается измерениям и, в конечном итоге, система разрушается путем потери целостности” (3, с. 37). В поведении неустойчивых систем невозможно установить общие закономерности (3, с. 37).

Современная теория и практика ведения бизнеса различают производственную, технологическую, экономическую, ценовую и финансовую устойчивость. Наиболее полно определена последняя, которая иногда подменяет общее понимание устойчивости или представляется “главным компонентом общей устойчивости предприятия” (4, с. 97). Понятие устойчивости многозначное, и деление его на составные части необходимо для проведения комплексного анализа функционирования объекта. Для этого также необходимо обозначить кадровую и экологическую устойчивость как важные факторы развития сельскохозяйственного производства. Придавать особую значимость финансовому, производственному или какому-либо другому компоненту вряд ли обоснованно, потому “что устойчивость есть качественное понятие ... и система может быть или устойчивой, или неустойчивой” (3, с. 292).

С.Н. Яцкий

Курганский государственный университет, г. Курган

ПРИБАВОЧНАЯ ЦЕННОСТЬ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Обычное представление о прибавочной ценности (продукте) чаще всего сводится к марксистскому пониманию данной категории, согласно которому это часть чистого продукта, создаваемая непосредственными производителями сверх необходимого продукта. В рамках данного подхода прибавочная ценность оказывается результатом прибавочного труда работников сферы материального производства. Необходимый продукт в таком определении сводится к стоимости, возмещающей затраты труда работника, стоимости, которая должна обеспечить воспроизводство рабочей силы.

Прибавочную ценность (продукт), понимаемую в широком смысле этого слова, можно рассматривать как некоторый прирост ценности над затратами, как субстанцию всех доходов. Необходимую ценность (продукт) в таком случае следует понимать как часть стоимости, которая возмещает затраты получателя прибавочного продукта (ценности).

Возникновение прибавочного продукта одни связывают с определенным уровнем развития производительности труда [1]. Другие считают, что прибавочный продукт является атрибутом организации человеческого общества вообще [2].

В известном смысле можно считать, что прибавочный продукт выступает атрибутом организации вообще и присущ всем органическим системам. Основ-

ным признаком живого, по Г. Ферстеру, является его способность формировать коалиции, организации компонентов, в которых создается больший объем полезного. Иными словами, все живое подчиняется правилу сверхаддитивного нелинейного сложения, в котором некоторая функция целого F больше, чем сумма функций его частей:

$$F(x, y) > f(x) + f(y).$$

Все живые системы обладают способностью некоторый период обеспечивать преодоление энтропии на основе превышения потока энергии извне над ее затратами [3]. Отсюда можно предположить, что все живые системы должны быть “запрограммированы” на поведение, обеспечивающее превышение продукта (полезного эффекта) над издержками, что эта установка им задана как внутренний параметр, как инстинкт, как стратегия деятельности вообще.

Негэнтропийность живого в достаточно сложных системах обеспечивается вполне определенными стратегиями поведения, основой которых можно считать принцип экономии. Индивидуально это проявляется в стремлении обеспечить минимум затрат на единицу полезного эффекта.

Отметим здесь важную особенность коалиций, в них стремление к экономии при ограничении ресурсов может выразиться в делении особей на “работников” и паразитов, что выявлено в многочисленных экспериментах над крысами и обезьянами. “Работники”, как более сильные и агрессивные, в большинстве случаев обеспечивают себе доступ к источнику питания, но достают значительно больше, чем могут потребить. Паразитарные особи как более слабые предпочитают преимущественно пассивно потреблять, но постепенно могут переходить к агрессивному поведению, т.е. начинают в определенной мере принуждать “работников” к добыванию пищи [4].

В организационной деятельности человека эти общие зависимости живых систем проявляются в бессознательном и осознанном стремлении к превышению полезного эффекта над уровнем затрат. Понимая развитие любой организации как долгосрочный процесс усовершенствования ее возможностей решать различные проблемы, способностей к обновлению, в особенности путем повышения эффективности управления, культуры производства, объективной, преопределенной его основой следует считать создание и распределение прибавочной ценности.

В соответствии с этим стратегия развития организации - искусство руководства, общий план ведения этой работы, исходя из сложившейся действительности на данном этапе, должна в качестве общей установки иметь решение задачи прироста прибавочной ценности в любой его форме. Оперативное управление при этом может и должно решать промежуточные задачи, непосредственно не замыкающиеся на общей объективной цели развития организации.

Если рассматривать стратегии участников рынка, то можно выделить два основных варианта поведения, нацеленного на получение прироста прибавочной ценности - поведение потребителя (покупателя) и поведение фирмы.

Поведение потребителя (покупателя), являющееся базовым в процессе формирования ценности, ее субъективной границы, в значительной степени обусловлено психологическими факторами, которые, тем не менее, можно считать эндогенными для экономической организации. Стратегия покупателя состоит в

бессознательном и осознанном стремлении к превышению полезного эффекта над уровнем затрат на его достижение (ценой товара), к получению ренты (излишка) потребителя. Причем достижение такого состояния вызывает ощущение комфорта, выполненной задачи и т.п. Покупатель вообще стремится к превышению цены, которую он готов заплатить за данный товар или услугу, над ценой которую он реально платит. Заметим, что если цена, сложившаяся на рынке, есть образование, возникшее под воздействием множества факторов, в том числе и психических, то цена, которую покупатель готов заплатить, есть не что иное, как субъективная оценка степени полезности данного товара или услуги. Более того, сама по себе рента потребителя непосредственно не имеет формы некоторой реальной суммы денег, которую получает покупатель. Для него она остается либо фактом сознания, представлением о некоторой экономии денег, либо неосознанным ощущением, которое сливается с ощущением полезности блага вообще. Для поведения потребителя это имеет вполне определенное значение, - наличие значительной ренты потребителя может служить стимулом к увеличению покупок. С другой стороны, формирование ренты потребителя обусловлено объективным параметром рыночной цены.

Стратегия развития фирмы представляет собой долговременные, наиболее принципиальные, важные установки, планы, намерения руководства предприятий в отношении производства, доходов и расходов, инвестиций, цен с общей установкой на максимизацию прибыли (экономической ренты). Фирме уже приходится учитывать как запросы покупателей, так и действия конкурентов. Поэтому изначально у нее должны параллельно разрабатываться как минимум три стратегии:

- Стратегия, ориентированная на потребителей, в рамках которой принимаются решения, связанные со степенью дифференциации или сегментации рынка;
- Стратегия, предполагающая учет поведения других производителей соответствующих товаров и услуг, ориентация на конкурентов;
- Стратегия, ориентированная на торговые отношения, в рамках которой принимаются решения о путях сбыта, о вертикальной интеграции.

В силу того, что в долгосрочном периоде участники рынка должны обеспечить не только производство, но и расширенное воспроизводство, прибавочная ценность выступает материальной основой именно стратегии развития организаций.

Это проявляется, во-первых, в том, что за ее счет обеспечиваются резервные фонды, образование которых необходимо для нейтрализации различных рисков, неизбежно возникающих в длинных периодах.

Во-вторых, именно за счет прибавочной ценности обеспечиваются процессы накопления, формируется поток инвестиций, создающий расширение производства.

Поведение как потребителей, так и фирм, направленное на присвоение прибавочной ценности, согласуется механизмом рынка, взаимодействием спроса и предложения. Вместе с тем, стратегическая ориентация на прибавочную ценность создает объективно условия для противоречия между потребителями и фирмами, в силу того, что рост прибыли при прочих равных условиях обязательно уменьшает ренту потребителя. И наоборот, увеличение ренты потреби-

теля при прочих равных условиях возможно только за счет прибылей фирм.

Преобладание конкурентных рынков создает возможность балансировки интересов участников рынка механизмом спроса и предложения, ориентирует фирмы на продуктивные формы поведения, которые сопрягают рост ренты производителя с ростом общественного благосостояния.

Ситуация рынков с различной степенью и формами несовершенства формирует условия для извлечения различных форм непродуктивной экономической ренты. Здесь используется любое ограничение свободного перетока ресурсов или свободного установления цен для создания некоторой привилегии и получения дополнительного дохода (ренты). Таким образом, что сама по себе стратегия максимизации прибавочной ценности может привести организацию к паразитарным формам поведения, которые в современной экономической теории обозначаются как "рентоискательство" [5].

Состояние, переживаемое современной Россией, принято считать периодом перехода к рыночной экономике. Собственно переходный период - это всегда некоторое сосуществование как минимум трех укладов - отживающих форм, новообразованных и переходных отношений. Между ними возникают достаточно сложные взаимодействия, сопровождаемые, конечно, некоторыми разрушениями, но преобладающими в прогрессирующем обществе всегда выступают процессы созидания. Между тем в российской экономике явно преобладали процессы разрушения. Причины развития таких процессов могут быть самые различные. Одни считают, что в экономике все делалось и делается правильно, а корень распада - в моральном, политическом, духовном кризисе общества. Другие, напротив, полагают, что источники распада коренятся в неудачно проведенных экономических преобразованиях. Третьи вообще во всем винят западные страны, которые, по их мнению, наживаются на российских реформах сейчас, а в перспективе стремятся к исключению России из списка конкурентоспособных государств. Перечисление точек зрения можно продолжить и даже с большинством из них можно согласиться.

Вполне очевиден общий источник сложившейся тенденции - это сам характер реформ, проводимых "сверху" и направленных главным образом на преобразования отношений распределения, а не на структурную перестройку и обновление национального производства. Последнее серьезным образом повлияло на основное отношение экономической системы - отношение по поводу производства, распределения и потребления прибавочной ценности (продукта).

Во-первых, спад производства в результате системного кризиса привел к сокращению валового внутреннего продукта в целом. Это подействовало на стоимость производимого прибавочного продукта в сторону ее сокращения. Однако, с другой стороны, необходимый продукт, идущий на воспроизводство активного населения уменьшился главным образом абсолютно.

Во-вторых, изменение отношений собственности качественным образом трансформировало распределительные процессы. Прибавочная ценность стала объектом преимущественно частного присвоения. Из-за отсутствия механизмов перераспределения, свойственных социально ориентированной рыночной экономики, возникла высокая дифференциация в доходах населения. Это само по себе достаточно опасно, поскольку порождает социальную напряженность. Однако в условиях современной России эта дифференциация доходов еще и

экономически неэффективна, так как объектом частного присвоения стала и такая разновидность прибавочной ценности как природная рента в добывающей промышленности.

В-третьих, если понимать денежное выражение прибавочной ценности как разность между текущими издержками и выручкой или придать последней расширительное толкование, то среди форм ее извлечения и присвоения можно выделить целую группу образований, присущих именно периоду системного кризиса [6].

Исторически первичной можно считать денежную форму прибавочной ценности, возникшую в процессе разрушения системы государственных цен. Здесь наблюдалось сразу несколько направлений образования дополнительного дохода.

Прежде всего, следует отметить переходную ренту как разность государственных и рыночных цен внутри российской экономики. Используя псевдобиржевую торговлю в условиях дефицитных рынков, фирмы могли реализовать часть продукции по более высоким ценам. Источником дополнительного дохода в этом случае выступала частично рента потребителя, частично стоимость, созданная на предприятиях отрасли и смежных отраслей, не получивших доступа к данному каналу сбыта.

Далее, переходная рента возникала (и частично продолжает возникать) как разность мировых и внутренних российских цен. Причем в отдельных случаях различие между этими ценами достигало нескольких раз. Основным источником доходов здесь явилась рента добывающих отраслей. С другой стороны, в условиях падающего реально курса доллара выгодным становился и импорт. Завышенные цены потребительского рынка позволяли фирмам-импортерам перераспределять в свою пользу ренту потребителя. Таким образом, разность мировых и отечественных цен формировала дополнительные доходы как от экспорта, так и от импорта, только в первом случае их источником была рента добывающих отраслей, а во втором - рента потребителей.

Данные направления формирования переходной ренты имели в основном временный характер. После того, как ценовые диспропорции постепенно устраняются процессом балансировки рынков, возникший механизм образования и присвоения этих форм доходов начинает работать преимущественно как "насос", откачивающий из экономики России ценность. Но для этого систему ценообразования нужно перевести в режим не просто выравнивания, а кумулятивно-го роста цен, неожиданной инфляции.

В-четвертых, высокая и продолжительная инфляция, переходящая в гиперинфляцию" (или не очень высокая, но неожиданная инфляция), порождает целый ряд временных форм дополнительного дохода. Общим источником дополнительной ценности здесь служит сень-ораж - разность между номиналом денежных знаков и издержками на их производство. Условно данную группу доходов можно обозначить как инфляционную прибавочную ценность, извлечение и присвоение которой обеспечивается неявными механизмами перераспределения ценности от владельцев денег к владельцам благ и должникам, от фирм, ориентирующихся на внутренний рынок, к фирмам-экспортерам. К конкретным формам инфляционной прибавочной ценности относятся инфляционный налог, отрицательная ставка реального процента, валютная премия.

Инфляционный налог выплачивают все участники рынка, которые получают платежи с некоторым лагом или некоторое время хранят деньги в форме наличности. Поскольку в денежных потоках всегда имеются лаги, а у населения всегда есть предпочтение наличности, данная форма дохода обязательно возникает в условиях инфляции. Получателем инфляционного налога выступают, прежде всего, все должники, в том числе банковская система, государство, задерживая выплаты.

Отрицательная ставка реального процента возникает из превышения темпов фактической инфляции над номинальной ставкой процента и является, вероятно, наиболее специфической формой прибавочной ценности. Как отрицательный доход кредитора она переворачивает поток ценности между ним и дебитором, превращая последнего в получателя платы за использование кредита. Как правило, данная форма не может существовать продолжительный период. И только безответственной политикой Центрального банка можно объяснить то, что в России эта ситуация систематически возрождается. Отметим, правда, что были попытки теоретически обосновать возможность использования отрицательной ставки процента как средства стимулирования инвестиционного процесса [7], но развитие событий показало беспочвенность подобных утверждений.

Отдельного и подробного исследования заслуживает проблема валютной премии, особенно причин ее гипертрофированных размеров. Точно так же можно сказать о сравнительно новом для России явлении - политической ренте, которая имеется во всех демократических режимах с рыночной экономикой. Но особенно масштабной становится в условиях приватизации, тотальной коррупции и активного вмешательства государства в хозяйственные процессы.

Преобладание временных, не воспроизводимых в нормальных условиях форм дохода, ориентирует участников рынка не на организацию производства товаров и услуг, а на стратегии преимущественно спекулятивных операций. Данное обстоятельство выступило важнейшей внутренней причиной того, что механизм экономического роста в России оказался заблокированным практически на всем протяжении периода экономических реформ. Преодоление данной ситуации возможно только изменением "правил игры", созданием условий для ускорения структурной перестройки, для производительного предпринимательства.

А.С. Таранов, Н.А. Политикова

Курганский государственный университет, г. Курган

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ХЛЕБНОГО РЫНКА УРАЛЬСКОГО РЕГИОНА

Хлеб является специфическим продуктом товарного сельхозпроизводства, обладающим рядом параметров, требующих создания в государстве (регионе) адекватной оптимальной институциональной среды. Данная среда должна обес-

печить потребности населения в хлебопродуктах, условия развития воспроизводящих сельскохозяйственных (зернопроизводящих) систем, сохранение производительных и репродуктивных способностей сельхозугодий, развитие экономики и социальной структуры сельхозпроизводителей, исключение возможных нарушений законности и искоренение преступных проявлений на рынке зерна и хлебопродуктов.

Специфика потребительских свойств и характеристик зерна и хлебопродуктов (ЗиХ) как предмета рыночного товарооборота обусловлена следующими обстоятельствами:

1) ЗиХ обладает низкой степенью эластичности спроса, что обусловлено высокой степенью значимости ЗиХ в рационе населения страны (региона). Причем фактор времени не влияет сколько-нибудь значительно на степень эластичности ЗиХ;

2) зерновая и хлебная самодостаточность государства (региона) является необходимым условием развития воспроизводящих систем как в других отраслях сельского хозяйства, так и всего народного хозяйства в целом;

3) обеспечение ЗиХ населения страны и перерабатывающих отраслей за счет импортных поставок свыше критического уровня ведет за собой утрату экономической, а в крайнем случае и политической самостоятельности государства;

4) малая степень риска в проведении коммерческих операций на рынке ЗиХ;

5) высокая степень криминализации рынка ЗиХ является фактором, делающим этот рынок несвободным со слабой степенью влияния фискальной политики государства на участников данного рынка;

6) технологическое своеобразие производства ЗиХ, требующее вовлечения в процесс производства практически всех отраслей народного хозяйства, и высокая степень зависимости эффективности этого производства от достижений науки и сельскохозяйственной практики;

7) несовершенная институциональная среда рынка ЗиХ, являющаяся причиной неэффективной регуляции объективно “несвободного” рынка ЗиХ и порождающая весь комплекс его пороков: несоблюдение государственной финансовой дисциплины, уклонение от налогообложения и слабый налоговый контроль, нарушение авторских прав и норм административного, налогового и гражданского (а подчас и уголовного) права, высокая степень криминализации рынка ЗиХ и корпоративное единство криминальных структур, действующих на нем.

Актуальность решения названных проблем очевидна. Дальнейшее сохранение указанного положения приведет к окончательной деградации и банкротству сельхозтоваропроизводителей, увеличению сверхдоходов криминальных структур, дальнейшему снижению уровня жизни населения и ухудшению качества питания, обострению социальной напряженности в обществе.

Институциональная реформа производства, распределения, переработки и потребления ЗиХ должна предусматривать властных, императивных решений органов государственной власти и соответствующее им правовое и организационное закрепление управленческих решений.

Рынок ЗиХ объективно является несвободным. Опыт ряда стран, в том числе США, доказал необходимость и полезность государственного регулирования ряда отношений, возникающих в процессе производства, переработки, распределения и потребления ЗиХ. Так, установление несколько завышенных закупоч-

ных цен на ЗиХ и их допустимого минимума может явиться способом субсидирования сельского товаропроизводителя. Установление предела повышения цены на ЗиХ является гарантией обеспечения достаточного уровня жизни потребителей.

При количественном определении указанных ограничений в законодательном порядке следует исходить:

- для установления минимальной закупочной цены — из себестоимости зерна и зернопродуктов, природных и климатических условий (с учетом доходов рентного типа);

- для установления максимальной цены потребления - из структуры физиологического минимума.

Введение указанных ограничений приведет к сокращению ценового диапазона в сделках купли-продажи ЗиХ, коммерческой маржи, что, в свою очередь, объективно приведет к вытеснению с рынка цен фирм-посредников и самих посредников. В идеале схема процесса продвижения ЗиХ к потребителям должна быть следующей:

сельхозпроизводитель → элеватор → хлебозавод → магазин.

В целях обеспечения действия и повышения эффективности рыночных регуляторов процессов производства, переработки, распределения и потребления ЗиХ и гармоничного взаимодействия сельскохозяйственной воспроизводящей системы с народным хозяйством в целом представляется целесообразным создание, организационное и правовое обеспечение функционирования хлебных и продовольственных бирж регионального и федерального значения.

Налоговый контроль, нарушение авторских прав и норм административного, налогового и гражданского (а подчас и уголовного) права, высокая степень криминализации рынка ЗиХ и корпоративное единство криминальных структур, действующих на нем.

Для реализации данного проекта необходимо разработать соответствующую нормативную базу, обеспечивающую безопасную и эффективную деятельность бирж и создающую наиболее благоприятные и привлекательные условия совершения сделок с ЗиХ на биржевых торгах.

Деятельность биржи при надлежащем правовом и организационном обеспечении

- создаст условия открытости рынка ЗиХ и прозрачности сделок, свободной конкуренции, необходимой для рыночного ценообразования, устранил предпосылки создания преступных корпорации и синдикатов по производству и реализации неучтенного зерна;

- позволит ликвидировать шантаж и иные способы воздействия на продавца при заключении сделок, что приведет к сокращению числа кабальных сделок, мнимых и фиктивных сделок;

- уменьшит вероятность злоупотреблений со стороны руководства хозяйствующих субъектов сельскохозяйственного профиля, которые обычно проявляются в виде продажи сельхозпродукции по заведомо заниженным ценам и получении части оплаты за товар наличными, деньгами (для себя), а также обработки и засева неучтенных сельхозугодий;

- исключит или уменьшит такую форму взаиморасчетов как расчеты наличными деньгами, бартерный обмен;

- обеспечит регистрационный и разрешительный порядок совершения сделок купли-продажи сельхозпродукции;
- деятельность биржи обеспечит выполнение санитарных и карантинных мероприятий, а также мер по защите растений и авторских прав, что позволит повысить качество ЗиХ.

Участникам биржевых торгов может быть вменено в обязанность представление лицензий на право производства зерна, переработки зерна, торговли хлебопродуктами и т.д.

Все сделки, совершаемые на бирже, будут регистрироваться органами налогообложения.

Важными мероприятиями, стабилизирующими рынок ЗиХ, являются государственное лицензирование участников данного рынка, особенно коммерческих посредников, а также введение нормативной регламентации приема учета и отпуска зерна на элеваторах и ХПП.

Разработка нормативной базы, затрудняющей или запрещающей создание картелей, объединяющих производителей, переработчиков, транспортировщиков зерна и производителей хлебопродуктов с целью недопущения монополии на рынке ЗиХ, а также возникновения крупных латифундий в условиях свободной купли-продажи земли.

Важным представляется мероприятие по включению процесса производства и продвижения ЗиХ и участников рынка ЗиХ в сферу оперативных интересов спецслужб (ФСБ, налоговой полиции), для чего целесообразно создать специализированные “сельскохозяйственные” подразделения в их структуре.

Законодательная база, регулирующая поведение участников рынка ЗиХ, должна содержать систему эффективных превентивных мер и санкций, обеспечивающих соблюдение этих норм и влекущих неблагоприятные последствия для их нарушителей. Необходим механизм, обеспечивающий неотвратимость наказания для любого нарушителя регулятивных норм и принципов, основанных на приоритетах: обеспечение населения продуктами питания, недопущение голода и сохранение продовольственной независимости и самодостаточности государства. (Формализованное и нормативное описание указанного механизма может быть представлено автором этих строк в заинтересованные соответствующие органы исполнительной власти.)

Необходимо широкое и разнообразное использование налоговых механизмов, обеспечивающих принцип наибольшего благоприятствования сельхозтоваропроизводителям (например, применение акцизного налога при совершении сделок купли-продажи ЗиХ любыми лицами, кроме производителей зерна и сельхозпродуктов).

Разработка и принятие пакета нормативных актов (на уровне Областной Думы) и соглашений между субъектами Федерации - соседями в регионе обеспечит благоприятный инвестиционный климат в сельском хозяйстве.

Следует осуществить систему мер по формированию у населения позитивного и уважительного отношения к селу и сельскохозяйственному труду, людям, работающим в сельском хозяйстве, поднять на соответствующий уровень значимость и престижность крестьянского труда и привлекательность сельского уклада жизни. В этих целях провести мероприятия по возрождению национальных крестьянских общинных традиций (восстановление церквей и храмов, создание

природно-ландшафтных заповедников, адаптацию школьных и вузовских программ к потребностям села и специфике сельскохозяйственных технологий и пр.)

Предложенные меры по рационализации институциональной среды хлебно-го рынка Уральского региона в подробном изложении и алгоритмической форме могут быть представлены автором этих строк.

Ю.А. Утюмов, Н.Я. Шешукова

Курганский государственный университет, г. Курган

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Современное представление о предприятии и управлении им базируется на множестве теорий и подходов, значительная часть которых восходит еще к началу прошлого столетия. Относительно новой в менеджменте является концепция организационного развития.

Организационному развитию (ОР) дано множество определений, большинство из них достаточно близки и подразумевают планирование, инициацию и осуществление изменений в масштабе всей организации, направленных на совершенствование как показателей работы организации, так и качества трудовой жизни ее членов с помощью внештатных или штатных специалистов в поведенческой науке (агентов изменений). Авторы, таким образом, рассматривают ОР как вид управленческой деятельности (управление развитием организации), а не ее предмет (собственно развитие организации).

Философское содержание категории развития как необратимого, определенно направленного и закономерного изменения материальных и идеальных объектов, приводящее к возникновению нового качества, позволяет охарактеризовать процесс развития организации следующим образом:

- в организации постепенно накапливаются однокачественные изменения, определяемые ее внутренними противоречиями и взаимодействием с внешней средой;
- в основе развития организации лежат не случайные события, но те, что проистекают из самой ее сути и из взаимодействий с внешней средой;
- появление нового качества является как бы определенным итогом предшествующего процесса развития организации и исходным моментом последующего;
- невозможен возврат к уже пройденным состояниям организации.

Совокупность изменений, появляющихся в результате развития организации, образует ее новую качественную определенность, для которой характерна своя структурная организация. Однако новая структура организации несет в себе отпечаток старой как информацию об определенном этапе развития организации. Таким образом, развитие характеризуется также преемственностью, сохране-

нием достигнутых результатов.

Приведенные характеристики процесса развития организации можно проиллюстрировать моделью предложенной Л. Грейнером. Он выделяет пять стадий организационного развития, завершающихся организационными кризисами, которые организация должна преодолеть с помощью соответствующих стратегий (рисунок).

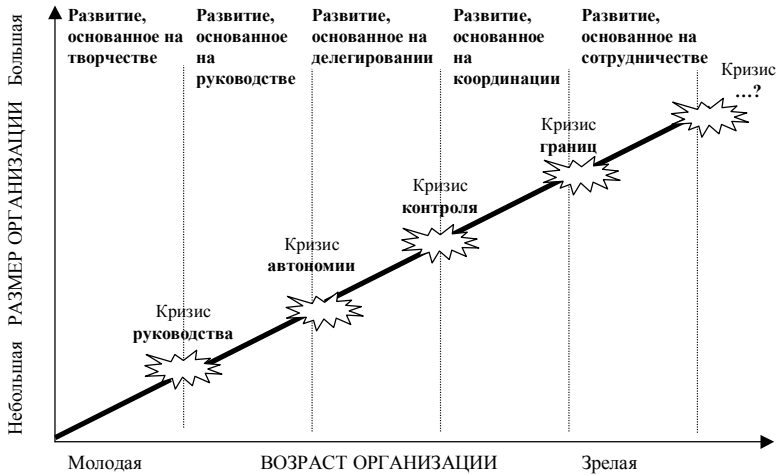


Рисунок Модель развития организации (по Л. Грейнеру)

Модель организационного развития, предложенная Л. Грейнером (так же, как и широко известная модель жизненного цикла организации), представляет процесс развития организации запрограммированным, единым для всех организаций. С данной точки зрения, успешное развитие организации это, прежде всего, успешное преодоление кризиса.

Очевидно большинство наших машиностроительных предприятий в настоящий момент переживает кризис автономии. Думается, проблема его преодоления в том, что это, по сути дела, первый организационный кризис, который наши предприятия вынуждены преодолевать самостоятельно. Нарушена естественная закономерность развития организаций – менеджмент не обладает соответствующим опытом преодоления кризисов, организационная культура не несет в себе соответствующих отпечатков. Главный вопрос первого кризиса: “Куда следует вести организацию и кто способен это сделать?” - не решен.

Безусловно, возврат к более ранним состояниям организации невозможен. Однако возможно обучение и осознание необходимости изменений. Решение данной проблемы возможно через накопление необходимого (характерного для первой стадии развития организации) опыта - реализации творческого потенциала высшего и среднего менеджмента; сосредоточение внимания в этот период на разработке продукта и его маркетинге.

Как же преодолевается кризис, как происходит само изменение? Организация – сложнейшая социальная система, а основным видом системных отношений является корреляция, то есть связь соответствия. Ни один элемент системы

не может измениться без того, чтобы то или иное изменение не претерпела бы и вся система в целом. В пределах сложных систем один элемент или уровень может регрессировать, а система в целом – прогрессировать или, наоборот, общий регресс системы может сопровождаться прогрессивным развитием ее отдельных элементов.

В данном аспекте К. Левин рассматривал поведение людей в организации как результат баланса динамических сил, направленных в противоположные стороны. Некоторые из этих сил являются сдерживающими, другие – движущими. Конечным результатом этих разнонаправленных воздействий является то, что Левин называл “квазиустойчивым равновесием”. В квазиустойчивом равновесии произойдут изменения, когда что-то вызовет дисбаланс между движущими и сдерживающими силами.

Согласно терминологии Левина, такие изменения приводят к “размораживанию” существующего равновесия. При любой сознательной попытке нарушить статус-кво важно понять общий характер движущих и сдерживающих сил в данной ситуации. Теоретически размораживание – это вопрос увеличения любой из движущих сил или уменьшения любой из сдерживающих. На практике размораживание предполагает преодоление сопротивления изменению (уменьшения индивидуальной сдерживающей силы) и стимулирование делания изменения (увеличения индивидуальной движущей силы).

Как только ситуация разморожена, появляется возможность для изменения. Рассматриваемое здесь изменение — это планируемое изменение, призванное способствовать достижению конкретной цели или целей.

После периода изменения будет иметь место “замораживание” ситуации и установится новое равновесие. Замораживание желательного изменения в конкретной подсистеме и интегрирование его в более широкую организационную систему называют институционализацией изменения. Когда изменение институционализировано, оно формально признано и принято организационным персоналом в качестве постоянной части функционирования организации.

Если говорить о применении зарубежных теорий развития организации в практике наших предприятий, то наиболее актуальные концепции управления – это стратегическое управление и управление развитием организации. Однако, применяются они на отечественных предприятиях крайне ограниченно. Все больше бросается в глаза несоответствие между реальным положением многих предприятий и той картиной, которую рисуют наиболее распространенные современные концепции предприятия и систем управления им. В чем причина того, что ни один метод и ни одна теория, предложенные в рамках науки об управлении, не в состоянии послужить действенным импульсом для практического решения современных проблем предприятия?

Исследования показывают, что управленческая стратегия предприятий очень часто не отвечает их целям, например, основные цели, которые ставят перед собой руководители и менеджеры (по данным Уральского бюро консалтинга):

- укрепление позиций на отечественном рынке – около 70% опрошенных;
- поддержание репутации предприятия – около 50 %;
- сохранение трудового коллектива – около 50 %;
- доведение качества продукции до мирового уровня – около 50 %.

Как при этом ими видится реализация обозначенных целей? Как правило, с

помощью сокращения издержек. Следовательно, большинство руководителей ставит перед собой крайне сложную задачу совмещения мало совместимого. Завоёвывать отечественные (и даже зарубежные) рынки с помощью продукции, отвечающей мировым стандартам, сохранив при этом численность персонала и деловую репутацию предприятия путём повышения качества и одновременно сокращения издержек.

Такое возможно лишь при кардинальном, революционном развитии организации. Это требует обязательной инициативы всего персонала, а особенно менеджеров на всех уровнях. В то время как большая часть руководителей наших предприятий по-прежнему видит в менеджерах среднего уровня лишь исполнителей, что является объективным ограничением их развития. Сложившаяся ранее и вновь воспроизводимая уже в новых условиях организационная культура сама по себе создает предпосылки для снижения эффективности деятельности организации.

Те изменения, которые проводятся в большинстве наших организаций, не затрагивают отношения, действия и артефакты, сформировавшиеся за довольно длительный период времени и лежащие на глубоко психологическом уровне. Сложившаяся организационная культура игнорирует важнейшие изменения и ассимилирует незначительные.

Уверенность в том, что культурой организации можно легко манипулировать, направлять и включать в процесс ее собственной трансформации – одно из заблуждений некоторых популярных публикаций. Возможны отдельные исключения, но в целом изменения в организационной культуре следуют за другими изменениями, а не предшествуют им.

Содержание организационной культуры не является чем-то надуманным или случайным, а вырабатывается в ходе практической предпринимательской деятельности, связей, взаимодействий и отношений как ответ на запросы, ставящиеся перед организацией внешней и внутренней средой. Это содержание действует достаточно долго, оно прошло испытание временем.

О.А. Артаментова, Р.С. Теселкин

Курганский государственный университет, г. Курган

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ НА ОСНОВЕ НОВОЙ ВЕРСИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

Современная концепция управления деятельностью, управления бизнесом – это концепция, получившая название TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM). На смену идеям Тейлора пришли новые концепции и принципы управления качеством, а именно: ориентация на потребителя, роль руководства, вовлечение работников, процессный и системный подход к управлению, постоянное улучшение, принятие решений, основанных на фактах, взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Современная концепция управления качеством – это концепция управления любым целенаправленным видом деятельности, позволяющая достигнуть успеха не только в сфере производств, но и в государственном и муниципальном управлении и в других сферах.

Принципы TQM положены в основу разработанных международной организацией по стандартизации ИСО стандартов серии 9000 новой версии 2000 г., которые несут ярко выраженный рыночный характер. Наряду с безусловной прогрессивностью этих стандартов в реальной жизни есть серьезная опасность их формального внедрения.

ПЕРВАЯ ОПАСНОСТЬ – непонимание того, что может и чего не может дать система качества, разрабатываемая на основе требований и рекомендаций стандартов ИСО серии 9000: 2000. Они устанавливают процедуры, требования к составу входной и выходной информации, необходимость анализа и т.д. Вместе с тем рациональность и обоснованность решений, связанных с улучшением процессов и качества продукции, стандартами не устанавливаются, да и не могут быть установлены. Эти решения – результат творческого процесса. Поэтому степень достижения целей, эффективность принятых мер зависят от знания, опыта и интуиции тех, кто принимает решения, от их аналитических способностей.

Исходя из сказанного, крайне важной является подготовка специалистов предприятий, обучение их умению анализировать ситуации, организовывать производственные процессы и т.д.

ВТОРАЯ ОПАСНОСТЬ – состоит в том, что механизм системы предусматривает регламентацию в документах деятельности по качеству. Наряду с позитивным эффектом (упорядочение работ), это может также способствовать формальному подходу к внедрению системы. В частности, возможен определенный консерватизм в работе системы, ее организация по принципу “делай как записано”, что может привести к элементам бюрократизма. Анализ результатов деятельности при этом смещается в сторону проверки документов, а не оценки существа дела.

ТРЕТЬЯ ОПАСНОСТЬ – возникает в тех случаях, когда из-за навязывания предприятию сертификации системы качества добровольное внедрение этих стандартов становится фактически обязательным. Этому способствует и то, что оценка системы качества при ее сертификации идет по формальным признакам, даже если она проводится квалифицированными аудиторам.

Таким образом, работники предприятия, не имеющие внутренней потребности использовать систему качества для повышения эффективности своей деятельности, при подготовке этой системе к сертификации делают только то, что нужно для проверяющих – документируют процедуры, а улучшение качества своей работы и ее результатов отодвигается на задний план.

Еще одна, **ЧЕТВЕРТАЯ ОПАСНОСТЬ**, обуславливается непониманием многими разработчиками системы качества сути философии TQM, их неготовностью к практическому применению ее принципов, слабой подготовкой специалистов органа по сертификации и экспертов, а также специалистов предприятий, проводящих внутренние проверки, отсутствием у них знаний, необходимых для объективной оценки нововведений в этих стандартах, отсутствием в стране достаточного количества квалифицированных консультантов по проблемам системного менеджмента качества;

Возникает вопрос, КАК СДЕЛАТЬ РАБОТУ ПО ОСВОЕНИЮ СТАНДАРТОВ НОВОЙ ВЕРСИИ ПЛОДОТВОРНОЙ?

Для ответа на этот вопрос прежде всего следует уточнить, зачем предприятия внедряют эти стандарты и какой может быть при этом стратегия их руководителей?

Можно выделить возможность существования двух основных целей внедрения этих стандартов:

первая – стандарты используют как средство повышения эффективности деятельности предприятия, а затем, по мере необходимости, проводится сертификация системы качества на соответствие их требованиям;

вторая – стандарты внедряются только с целью сертификации системы качества.

Постановка и достижение первой цели позволяет свести к минимуму опасность формального внедрения стандартов ИСО.

В процессе реализации такой стратегии на первом плане не процедуры, а качество продукции и процессов, творческий подход к решению возникающих проблем. И именно это является гарантией того, что деятельность по улучшению качества работы и ее результатов не будет заменена работой с бумагами, т.к. возникает естественная потребность:

во-первых, во внедрении наиболее рационального состава документов;

во-вторых, в объективном внутреннем аудите, самооценке, анализе, выработке обоснованных решений на основе полученных фактов;

в-третьих, в выделении необходимых ресурсов, что крайне важно для повышения результативности и эффективности системы качества.

Реализация этой стратегии позволит в дальнейшем интегрировать в одной системе управления все составляющие деятельности предприятия, а не только те, которые связаны с решением проблемы качества. По существу, эта стратегия ведет к формированию системы совершенствования бизнеса, включающей в единый комплекс менеджмент всех видов деятельности.

Теперь следует ответить на вопрос: к чему может привести предприятие реализация им второй стратегии внедрения стандартов ИСО серии 9000:2000, основной целью которой является только сертификация системы качества?

Система менеджмента качества в первую очередь является средством достижения целей в области решения проблем качества, а уже во вторую – обеспечивает возможность заключать те или иные контракты и участвовать в тендерах. Если это не учитывать и видеть цель внедрения стандартов только в получении сертификата на систему качества, то формальный подход к освоению этой системы просто неизбежен и, следовательно, неизбежна не только ее низкая эффективность, но и ее дискредитация среди как сотрудников предприятия, так и потребителей продукции или услуг.

При реализации предприятиями второй стратегии они приступают к разработке и внедрению системы качества, как правило, без соответствующего анализа, необходимого для выявления “узких мест” и всего того, что тормозит решение проблемы качества работы и ее результатов.

Известно, что внедрение системы качества связано с определенными затратами. Но если функционирование системы качества не обеспечивает должный эффект, то эти затраты становятся непроизводительными.

Основной вывод из сказанного сводится к следующему: во всех случаях внедрение стандартов ИСО должно осуществляться, исходя из внутренней потребности предприятия, целью которого является повышение эффективности своей деятельности. Только после того, как система качества будет внедрена, можно планировать ее сертификацию.

Вышесказанное представлено на схеме.

При изучении данного вопроса была проанализирована деятельность опытного завода РНЦ им. Илизарова. Данное предприятие является единственным в России, производящим аппараты Илизарова для чрескостного остеосинтеза.

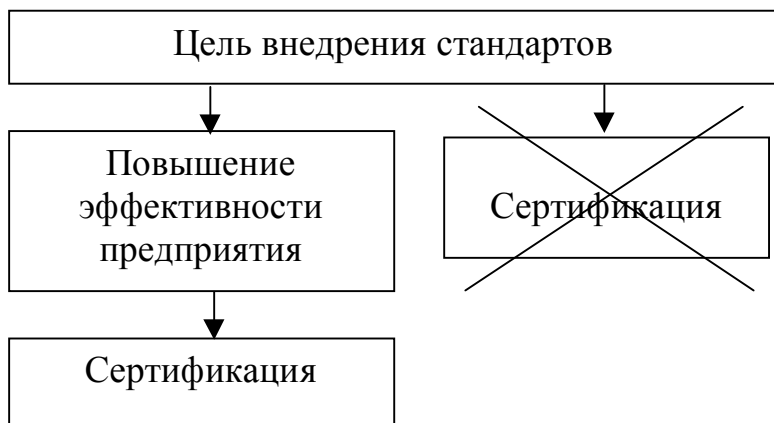


Схема - Стратегия руководства предприятия по введению стандартов в действие

В начале 2000 г. в целях совершенствования производственно-хозяйственной деятельности, улучшения качества продукции на заводе было принято решение о внедрении системы качества в соответствии с международными стандартами ИСО серии 9000:1994. Уже к концу 2002 г. система менеджмента качества действовала и была готова к сертификации, что и было осуществлено.

Хотя предприятие и старалось придерживаться первой стратегии, однако в ходе анализа были выявлены некоторые недостатки при функционировании этой системы. Среди них:

- недостаточное участие главного руководителя в работе по поддержанию системы в рабочем состоянии;
- недостаточное понимание некоторыми сотрудниками своих задач;
- низкая мотивация персонала в повышении эффективности своей деятельности.

В связи с этим предприятию необходимо осуществить некоторые действия по улучшению функционирования системы качества. Это:

- использование системного подхода;
- разработка четкой методики оценки эффективности функционирования системы;

- обучение персонала, обновление технической базы производства.

Роль и значение качества постоянно возрастает под влиянием развития технологий производства и потребностей человека. Подъем уровня культуры и образования делает потребителей более разборчивыми и требовательными. В обеспечении конкурентоспособности требования к качеству стали определяющими. Более 80% покупателей, приобретая продукцию, предпочитают качество цене. Опыт показывает, объективно необходимо, чтобы расходы на качество составляли не менее 15-25% совокупных производственных затрат.

Таким образом, организационно экономические и технические проблемы, связанные с управлением качеством, должны стать предметом тщательного исследования, а успех их решения напрямую зависит от реализации принципов TQM.

Л.М. Семенова

Курганский государственный университет, г. Курган

УПРАВЛЕНИЕ ИЗДЕЖКАМИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В настоящее время перед многими предприятиями весьма актуальной стала проблема обеспечения роста и дальнейшего развития. А чтобы изыскать реальные резервы роста, необходимо управлять затратами на производство.

Речь идет об управленческом учете, который можно определить как интегрированную систему внутрихозяйственного учета, предоставляющую информацию о затратах и результатах деятельности как всего предприятия, так и его отдельных структурных подразделений, предназначенную для принятия управленческих решений. Управленческий учет на большинстве предприятий не ведется или развит очень слабо, хотя именно он несет основную нагрузку принятия высококачественного управленческого решения и его реализуют менеджеры высокого уровня.

По оценкам специалистов, в экономически развитых странах фирмы и компании 90% рабочего времени и ресурсов в области бухгалтерского учета тратят на постановку и ведение управленческого учета. На российских предприятиях, к сожалению, только 10 % времени расходуется на ведение управленческого учета, а 90% на традиционный бухгалтерский учет, хотя управленческий учет является основным источником информации управления деятельностью предприятия, его стратегией и тактикой, новыми подходами к управлению.

Одной из проблем является недостаточное понимание сущности управленческого учета на предприятиях. Исторически сложилось, что в практике российских предприятий считается, что управленческий учет – это учет затрат и доходов, и занимаются распределением этих затрат по центрам ответственности, центрам затрат, центрам прибыли, видам производственной продукции. Это

очень важно, но это прерогатива производственного учета. Именно, он должен следить за издержками производства, доходами предприятия и его подразделений, выявлять возможные резервы повышения рентабельности производственной – хозяйственной деятельности, управлять затратами. Однако, производственный учет является частью управленческого учета. Управленческий учет по своему составу шире, чем производственный, так как через функции управления он превращает производственный учет, в систему управления затратами и доходами предприятия. Основная цель управленческого учета – ориентация управленческого процесса на достижение стратегических и тактических целей предприятия, и поэтому в систему управленческого учета входит система сбора информации по конкурентам, покупателям, качеству продукции, информация по организационной структуре и оценке её. Система управленческого учета охватывает все службы предприятия и все данные о его деятельности, чтобы прогнозировать будущее развитие.

Для предприятия, работающего в условиях рыночной экономики, имеют место следующие экономические ситуации, связанные с изменением загрузки производственных мощностей, а это влияет на изменение объема производства и объема продаж, себестоимость продукции и финансовые результаты. Все это говорит о том, что надо изучать связь себестоимости и объема производства, систему учета.

Как было сказано, управление издержками осуществляется и в целом по предприятию и более детально – по центрам ответственности. Центр ответственности – это сегмент внутри предприятия, во главе которого стоит ответственное лицо, принимающее решение.

Деление предприятия на центры ответственности довольно сложная задача, которая определяется спецификой данного предприятия. Но в любом случае необходимо учитывать следующие требования:

- в каждом центре ответственности необходимо определить показатель для четкого измерения объема производственной деятельности и базу для распределения затрат;
- во главе каждого центра должно быть ответственное лицо – менеджер;
- необходимо четко определить сферу полномочий и ответственности менеджера каждого центра ответственности;
- ведение учета должно быть не очень трудоемким ;
- желательно чтобы для любого вида затрат предприятия существовал такой центр затрат, для которого данные затраты являются прямыми.

На рисунке 1 приведена схема классификации центров ответственности по принципу полномочий и ответственности

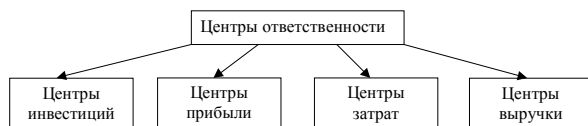


Рисунок 1

Изучение и анализ организационной структуры ОАО «ЮНОНА», системы планирования и учета позволил в качестве центров ответственности сформиро-

вать центры затрат по местам их возникновения – цеха, где руководители ответственны только за затраты. Каждый цех имеет нормы расходов материалов, нормативную трудоемкость единицы продукции и т.д., а также суммарные затраты на материалы, оплату труда, энергию, амортизацию основных фондов и д.р.

Основная задача состоит в том, чтобы учитывать, управлять и снижать издержки по сформированным центрам затрат.

Нам кажется целесообразным применение системы “директ-костинг”, которая в противоположность отечественному традиционному подходу к калькулированию и учету полной себестоимости предполагает учитывать не полную, а ограниченную себестоимость, т.е. учитывать только прямые расходы и переменные косвенные расходы, связанные с количеством продукции, произведенной за единицу времени. Главная особенность “директ – костинг” то, что себестоимость продукции учитывается только в части переменных затрат, а постоянные расходы списываются с полученной прибыли в течение того периода, в котором они были произведены.

Сформулируем задачи управленческого контроля возникающих переменных затрат:

- мониторинг – систематическое и планомерное наблюдение за поведением издержек;
- выявление отклонений фактических результатов от плановых (нормативных) затрат;
- управление и корректирующее воздействие на затраты (что нужно сделать, чтобы снизить издержки);

Таким образом, для эффективного управления затратами необходимо в выделенных центрах ответственности (обословленных цехах) классифицировать затраты и выявлять постоянно отклонения.

Другими словами, управление затратами центрами ответственности происходит при помощи гибких бюджетов. Они показывают, какими должны быть затраты на единицу продукции и суммарные затраты при различных объемах выпуска. Следовательно, менеджеры подразделений и в целом руководитель предприятия получают возможность своевременно выявлять “узкие места” в планировании, формировании затрат и принимать управленческие решения.

Л.А. Трубин

Курганский государственный университет, г.Курган

КОРПОРАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ СЛИЯНИЯ И ПРИБРЕТЕНИЯ КОРПОРАЦИЙ

Зарубежные компании имеют большой опыт интеграционных образований путём слияния и приобретения одними организациями других, оказавшихся в менее выгодных условиях.

Слияние происходит тогда, когда активы двух компаний сливаются путём

помещения их под контроль руководства новой компании, находящейся в совместном владении акционеров исходных компаний.

Приобретение или поглощение имеет место там, где одна компания получает контроль над другой путём приобретения контрольного пакета акций с правом решающего голоса.

Приобретения и слияния могут происходить в следующих известных формах.

- горизонтальная интеграция;
- вертикальная интеграция;
- диверсификация.

Горизонтальная интеграция возникает при слиянии фирм, которые функционируют в одной области деятельности и на одном этапе производственного цикла. Например, слияние производителей кондитерских изделий.

Вертикальная интеграция – это слияние фирм, которые функционируют в одной сфере деятельности, но на различных этапах производственного цикла. В настоящее время российские нефтяные фирмы стремятся владеть предприятиями по добыче, переработке нефти и продаже нефтяных продуктов.

Диверсификация возникает тогда, когда в слиянии или приобретении участвуют фирмы, функционирующие в несвязанных областях деятельности.

В целом управление диверсифицированным набором производств позволяет корпорации не только эффективно и гибко реагировать на их изменение общественных потребностей, но и рассредоточивать технологический и коммерческий риск освоения новой продукции, оперативно проводить модернизацию, реперофилитрование отдельных производственных звеньев либо их ликвидацию.

Мотивы к слияниям и приобретениям можно разделить на оборонительные и наступательные. Оборонительные мотивы заключаются в защите положения компании от неприятных рыночных условий или «хищников».

Оборонительные мотивы слияний и приобретений могут включать как горизонтальную, так и вертикальную интеграцию. Основными оборонительными мотивами для горизонтальной интеграции являются:

- эффект масштаба;
- устранение избыточных мощностей;
- поддержание цены;
- устранение конкуренции;
- обеспечение роста; приобретение управления и разработок.

Эффект масштаба позволяет достичь синергизма посредством повышения эффективности использования ресурсов. Для достижения этого необходимо устранение дублирующих операций, должностей. Для успешной реализации имеющегося масштаба требуется решительность высшего руководства. Если две и более компании не могут полностью использовать свои ресурсы, то объединение может помочь устранить избыточные мощности и сделать совокупное производство более эффективным. Это также может помочь избежать разрушительной конкуренции со стороны других компаний, стремящихся увеличить использование своих производственных мощностей.

Поддержание цены и устранение конкуренции направлено на достижение господства на рынке. Законодательства многих государств, регулирующие сли-

яние и приобретения, препятствуют такому поглощению. Законодательство должно сдерживать создание монополий, защищать потребителя и желательно с социальной точки зрения.

Самый распространённый мотив слияний и приобретений - это обеспечение роста, это самый лёгкий путь роста. Чтобы быть оправданным, такое приобретение должно быть прибыльным и обеспечить создание синергии.

Если компания нуждается в хорошем управлении, но не может обеспечить его, она может пойти на приобретение хорошо управляемой компании для того, чтобы воспользоваться преимуществом её управления. Приобретение позволяет получить доступ к исследованиям и патентам, имеющимся у приобретаемой компании. Это может хорошо сработать, если одна компания может иметь товары и патенты, но быть ограниченной в финансовых и торговых ресурсах.

Основными оборонительными мотивами для вертикальной интеграции являются:

- обеспечение постоянных поставок;
- контроль поставок конкурентов;
- защита рынков сбыта;
- ограничение конкуренции и контроль цен.

Если компания испытывает трудности в получении поставок сырья или комплектующих, то она может принять решение приобрести поставщика. Это даёт возможность контролировать график, количество и качество поставок. Такое приобретение помогает приобретающей компании регулировать цены и увеличивать свои прибыли.

Контроль поставок конкурентов может возникнуть как побочная выгода от поглощения. Законодательство может наложить ограничения и даже запрещение на поглощение.

Если рынки сбыта корпорации оказываются по какой-то причине под угрозой, поглощение может быть одним из способов их защиты. Это применяется, если руководство чувствует, что товары компании не получают достаточного внимания и поддержки рынков сбыта. При этом могут быть устранены товары конкурентов с поглощенных рынков, что нежелательно для потребителей. Примером могут служить пивоваренные компании, привязывающие рынки сбыта исключительно к своей продукции.

Ограничение конкуренции и контроль цен это желаемое, но трудно достижимое состояние для компаний, которые монополизируют рынок. Препятствием для этого служит антимонопольное законодательство.

Оборонительные мотивы для диверсификации включают в себя следующие меры:

- распределение делового риска;
- уменьшение циклической нестабильности;
- замена вида деятельности, переживающего спад.

Деловой риск снижается путём расширения ассортимента товаров и перечня рынков, на которых действует компания. Распределение риска – существенный мотив для диверсификации, особенно когда деловой риск в основном виде деятельности велик.

Если компания занимается сезонной или циклической деятельностью, то слияние с компанией, имеющей противоположную цикличность или сезонность,

может оказаться полезным для стабилизации производства и прибылей. Это также может помочь сократить уровень как делового, так и финансового риска.

При ожидании спада в определённой отрасли, необходимо найти вид деятельности для замены путём диверсификации.

Наступательные мотивы включают:

- политику агрессивного роста;
- освобождение активов;
- финансовые возможности;
- личные обстоятельства

Как указывалось ранее, роста легче добиться путём приобретения другой компании, чем пытаться расти в рамках своей компании.

Освобождение от активов происходит, когда компания покупается ради её активов, а не как действующее предприятие. После покупки предприятие разбирается на части и активы продаются ради получения прибыли. Это было распространено в России во время приватизации, подобные операции успешны, когда приобретается компания, рейтинг которой на фондовой бирже значительно ниже, чем стоимость активов. В качестве примеров реализации значительных активов можно назвать распадение корпорации, распродажи, передачи активов вновь создаваемым компаниям, выкупы компаний управлением.

Приобретающая компания, пользуясь неэффективностью структуры капитала в целевой компании, у которой имеется свободный капитал и возможности получения займов, может выгодно использовать их в своих интересах. Это финансовая синергия, когда заёмные возможности объединённой компании превышают сумму отдельных составляющих её компаний, при этом могут быть и налоговые причины для приобретения определённому компании.

Мотивы личных обстоятельств отличаются большим разнообразием. Это достаточно широко распространённые мотивы для приобретения, они могут включать стремление к достижению власти, самоуважение и т.д.

Большинство мотивов приобретения и слияния относятся к компаниям, занимающим прочные позиции и намеривающимся поглотить другую компанию. К компаниям, ожидающим поглощения, относятся следующие мотивы:

- постоянные неудачи в достижении плановых показателей прибыли и получении приемлемого уровня прибыли на инвестиции;
- нехватка компетентного управления;
- дефицит оборотных средств;
- нехватка инвестиционных возможностей в рамках компании;
- желание части владельцев ликвидировать все или часть своих пакетов акций из личных соображений или из-за изменения их ликвидности.

Анализ тенденций и факторов развития бизнеса позволяет сделать вывод о тенденции глобализации бизнеса, которая проявляется все сильнее. Речь идет о качественно новом этапе, ведущем к образованию единого глобального рынка. Одним из его убедительных символов – универсальная платежная карточка, которая позволяет производить многие расчёты. Глобализация охватывает все секторы экономической сферы – научные исследования, промышленность, сферу услуг, финансы. Ускорению глобализации, им способствуют интернет, а двигают вперёд быстро растущие транснациональные корпорации (ТНК). Международный бизнес сегодня формируется в соответствии со следующим принципом:

компания должна быть представлена на основных рынках, опираясь на единство управления торговой, промышленной и финансовой деятельностью.

ТНК занимают лидирующее положение по финансовой мощи и степени влияния в мире, широкой разветвленности их торгово-промышленных операций. Мировыми управляющими называют хозяев ТНК известные американские исследователи Ричард Банет и Рональд Мюллер.

Экономика стала транснациональной, и в одиночку контролировать экономические процессы на своей территории государство уже не может. ТНК – это хищные птицы: они налетают и берут то, что им нужно. Государство должно измениться, превратиться в штабную структуру и выставлять законодательные требования к ТНК.

Крупные корпорации сопоставляемы по масштабам выпускаемой продукции с российскими министерствами. Но на самом деле они выглядят как антиподы им: министерства – отраслевые, корпорации – многоотраслевые. Крупные размеры дают корпорациям ряд преимуществ. Это организация массового производства и экономия на масштабах. Мобилизация значительных финансовых ресурсов позволяет вкладывать средства в осуществление крупных инвестиционных проектов непосильных среднему и малому бизнесу. Внедрение гибких производственных систем позволяет в условиях массового производства изменять потребительские свойства продукции с учётом дифференциации спроса, конкретных запросов потребителей.

При слиянии двух фармацевтических фирм Glaxo и SmitRkline Beecham произошёл рост котировок ценных бумаг 20-27%, экономия на издержках 10,7%, рост прибыли на 14% в год. Экономия произошла за счёт концентрации исследований по наиболее перспективным проектам, сокращения персонала, уменьшение других затрат. Объединённая компания может тратить на НИОКР 3 млрд\$, что в 2 раза больше чем «Merck».

За первое полугодие 2002 г. сумма сделок по слияниям и поглощениям в мире среди энерго- и газораспределительных компаний выросла на 50% и составила 55 млрд.\$. Этому способствовала относительная дешевизна активов в результате общего падения фондового рынка. Главным регионом слияний и поглощений стала Европа.

В настоящее время в России большое значение на развитие промышленности оказывают влияние финансово-промышленные группы (ФПГ). В 2000 г. группа МДМ, один из наиболее активных игроков на рынке слияний и поглощений, приобрела крупнейшего производителя гусеничных тракторов – Волгоградский тракторный завод (ВГТЗ). В июле 2002 г. исполнительный директор «Руспромавто» Игорь Калужский заявил, что его компания рассматривает вопрос интеграции в свою структуру одного – двух российских предприятий сельхозмашиностроения.

В России слияния и поглощения ещё не успели дать заметных результатов. Российская практика реструктуризации свидетельствует о том, что в результате перестройки сверхмощные, но абсолютно неповоротливые производства с избытком основных и вспомогательных мощностей, с устаревшими технологиями не готовы к новым решениям менеджмента.

Чаще всего заводы разукрупняются, иногда при низкой загрузке применяются аутсорсинг (сдача в наём). При этом отсекают все, что не имеет прямого

отношения к производству (социальная сфера, ТЭЦ и т.д.). На следующем этапе завод делится на отдельные бизнесы с целью уменьшения объектов управления. Такой процедуре подвергались Волгоградский тракторный завод, «Кировец» и т.д.

Одним из направлений стратегии слияния и приобретения является расширение сети супермаркетов. Охват сетью супермаркетов в 2002 г. составляет в США – 80%, Англии – 60%, Франция – 50%, в бывших странах СЭВ – 30%.

О росте сети супермаркетов в России свидетельствуют следующие данные. Крупнейшая сеть электробытовой техники «Эльдорадо» владеет 238 магазинами в России, на Украине и одним магазином в Польше. К концу 2002 года планируется довести сеть до 300 магазинов, причём только в Москве будет двадцать магазинов. В 2002 году сеть «пятерочка» насчитывает 100 магазинов, к концу 2003 году их будет 200 штук с оборотом 700 млн. \$. Успех «пятерочки» объясняется тем, что её бизнес был хорошо задуман, чётко организован и последовательно реализуется. Концепция бизнеса отражена в названии. Это пять «базовых выгод»: низкие цены; удобное расположение; оптимальный ассортимент товаров; гарантии качества продукции; качественное и профессиональное обслуживание покупателей.

Ожидания, связанные с созданием интеграционных объединений путём слияния и поглощений, не всегда удачно реализуются. Пытаясь избежать угроз со стороны рынка или конкурентов, компании нередко импортируют свои проблемы в организацию покупателя. Поэтому главным фактором успеха нового собственника становится работа по реорганизации системы управления и прежде всего разработка чёткой стратегии совместной деятельности и обоснованных путей её реализации.

Основной причиной для слияния или приобретения должно быть стремление достичь синергии, т.е. эффекта, при котором ценность объединённого предприятия больше, чем сумма отдельных частей, из которых оно состоит.

Н.Ю. Ширабон

Курганский государственный университет, г.Курган

ВЛИЯНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЕЙ НА РАЦИОНАЛЬНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Каждая организация в современных условиях стремится действовать рационально, несмотря на технологические неопределенности и неопределенности во внешнем окружении. Основная проблема организаций заключается в том, как справиться с этими неопределенностями.

Другими словами, трудовые коллективы организаций стремятся быть разумными и дисциплинированными, несмотря на обстоятельства и события, которые могут препятствовать им быть таковыми. Эти стандарты и нормы рациональности, к которым они стремятся, требуют от организаций как координации

внутри, так и приспособления к внешним условиям. Что и является двойной задачей администрации (управления).

Первая задача состоит в достижении стабильной координации основных видов деятельности, технического ядра организации.

Вторая задача администрации состоит в регулировании взаимоотношений со структурами, находящимися за пределами организации. Это может быть достигнуто путем переговоров с внешними заинтересованными сторонами о гарантированном финансовом обслуживании или о поставках. Либо за счет использования, так называемых, буферных отделов. Такой подход защищает техническое ядро организации от проблем, связанных с непредсказуемостью в поставках ресурсов и распределении продукции (отдел сбыта и отдел закупок). Отдел по связям с общественностью (публик рилейшнз) может информировать о деятельности организации как другие фирмы, так и потребителей. Такие пограничные отделы размещаются между техническим ядром и внешним окружением для сглаживания внешних воздействий. Другая возможность – это перемещение границ организации, для того чтобы взять источники неопределенности под контроль (покупка фирмы поставщика для гарантии поставок).

Способы, которыми организации пытаются расширить свои границы для снижения отрицательного эффекта неопределенности во внешнем окружении, определяются видами технологий. Выделяют три технологии. Технология с длинными связями выполняет серию задач в установленном порядке, приводя к последовательной зависимости отделов (производство). Посредническая технология связывает другие заинтересованные стороны, подобно тому как банки посредничают между кредиторами и должниками. Третья, интенсивная технология функционирует в ответ на обратную связь от объекта, с которым она работает.

Таким образом, организации, работающие по технологии с длинными связями, имеют тенденцию создавать соответствующую вертикальную интеграцию. Организации с посредническими технологиями пытаются увеличить сферу потребителей, которых они обслуживают. Организации с интенсивной технологией пытаются включить объект управления в систему так, чтобы лучше его контролировать. Это расширение границ поможет организации справиться с неопределенностью во внешнем окружении.

Рациональность деятельности организации также будет зависеть от типа структуры. Когда техническое ядро и деятельность буферных отделов могут быть изолированы друг от друга, то в иерархии будет слой функционально специализированных отделов, сравнительно удаленных от ядра и находящихся под централизованным контролем. Когда ядро и буферная зона более тесно связаны, дивизионная структура будет децентрализованная по «самодостаточным группам» отделов.

Организации должны постоянно оценивать свою деятельность на основе норм рациональности. Проблема состоит в том, как это делать. Когда возможно ясно проследить последствия того, что делается, могут быть использованы показатели измерения эффективности. При этом предполагается понимание причин и следствий и знание стандартов исполнения, как в случае многочисленных финансовых показателей в промышленности. Однако, если внутренние критерии, которые показывают стандарт работы непосредственно, отсутствуют, то могут

быть использованы внешние критерии. При этом подразумеваются чаще всего количественные показатели, качественные в этом случае не видны непосредственно. Так, например, университетские исследования оцениваются путем подсчета денег, полученных на конкурсной основе от финансирующих организаций, или по числу публикаций, а не результатами этих исследований как таковых.

Организации разрываются между различными оценками множества экспертов. Потребители рассматривают предоставляемые услуги, государственные органы рассматривают затраты на эти услуги. Акционеры выделяют дивиденды и прибыли, покупатели выделяют цены. Таким образом, каждая организация старается добиваться лучших результатов по критериям, используемым теми, от кого она больше зависит. Более того, она будет пытаться иметь хорошие оценки по наиболее значимым критериям. Это более очевидные критерии для наиболее важных экспертов. Менее заметными критериями могут пренебречь, даже если они для самой организации более желательны.

Чем больше существует источников неопределенности, тем больше возможностей для обретения власти. Люди, расположенные в управлении выше, имеют возможность принимать решения на собственное усмотрение, и то, что будет сделано, подвержено их личным оценкам, включая их оценку того, что было бы приемлемо для других.

Принятие решений включает убеждение или предположение о том, что случится, если будет сделано это, а не то, и предпочтение того, что наиболее желательно. О некоторых убеждениях и предпочтениях меньше ясности, чем о других, что можно проиллюстрировать следующей матрицей.

Таблица

Предпочтения, рассматривающие возможные результаты

		Определены	Неопределены
Убеждения о причинно-следственных отношениях	Определены	РАСЧЕТНАЯ СТРАТЕГИЯ	СТРАТЕГИЯ КОМПРОМИССОВ
	Неопределены	СТРАТЕГИЯ СУЖДЕНИЙ	СТРАТЕГИЯ ВДОХНОВЕНИЯ

Матрица показывает четыре вида стратегии принятия решений. Две левые клетки представляют ситуации, когда относительно ясно, что является желаемым. Это случай, когда ясно, какой результат предпочтительнее. В левой верхней клетке также ясно, какие могли быть последствия решения. Такая всеобщая ясность может быть при рассмотрении увеличения существующих производственных возможностей как реакции на постоянный рост сбыта. Согласившись с необходимостью расширения и зная технологию, менеджеры могут достоверно подсчитать возможные затраты и доходы расчетным способом. Однако нижняя клетка представляет ситуацию, когда причины и следствия не настолько хорошо известны. Здесь те же менеджеры так же хотят увеличить производительность, но если они сделают это, они будут вынуждены покупать неизвестное новое оборудование. Это решение меньше поддается расчету, а риск оценивается путем стратегии суждения.

В двух клетках, расположенных справа, менеджеры не уверены в том, чего они хотят и здесь могут быть различные точки зрения. Любые альтернативные

результаты могут быть привлекательными, например, возрастающая способность массового производства низкокачественных товаров или меньшие объемы производства высококачественных товаров. Если технология для обоих случаев хорошо известна и, согласно рыночным прогнозам, оба варианта могут быть прибыльны, стратегия компромиссов приводит к одному из них. Однако при полной непредсказуемости, как в нижней правой клетке, наиболее вероятна стратегия вдохновения. Нет ясных предпочтений перед большими объемами производства и малыми объемами производства, нет уверенности о возможностях нового производственного оборудования или выпуска большего количества товаров на рынок. Стратегия должна быть вдохновенным прыжком в темноту.

Таким образом, современная организация сможет преодолеть неопределенности и действовать рационально только при эффективном согласовании организационной структуры, технологии и внешнего окружения.

Н.Г. Агеева

Курганский государственный университет, г.Курган

О ПРИРОДЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Совершая какое-либо действие на рынке, субъект всегда рассчитывает, осознанно (если оно спланировано им заранее) или бессознательно (если оно является мгновенной реакцией на изменение), на его успешное завершение. При этом степень успешности определяется им самим и внешним окружением по-разному, так же как и временные границы успеха. Оценка каждого участника экономических отношений субъективна и зависит от его интересов.

Объективно успех организации может оценить независимый участник рынка, владеющий современной методикой. Чтобы определить состав показателей успеха, должно быть четкое понимание данной категории.

Целью данной статьи является попытка дать определение категории “экономический успех”.

В отечественной и зарубежной литературе существует множество понятий успеха. Современные авторы, так же как и их предшественники, чаще определяют жизненный успех индивида. Например, Зиг Зиглар определяет успех как “чрезвычайно многогранное явление, охватывающее буквально все сферы жизни: ваши взаимоотношения с окружающими, ваше умение сделать карьеру, способность поддерживать хорошее состояние своего здоровья и, наконец, доступность простых человеческих радостей, приносящих чувство удовлетворения” (1, с. 27). Также понятие успеха он дополняет присутствием ощущения безопасности.

Достаточно часто встречаются высказывания известных людей о природе успеха в общем смысле. Так, по мнению Ключевского В., “крупный успех составляется из множества предусмотренных и обдуманых мелочей” (2, с. 83).

Практически нет четких определений успеха организации, отрасли, региона. С экономической точки зрения оценка успеха производственной и территориальной единицы представляет практический интерес.

Цель участника рынка определяет его поведение и вид успеха, к которому он стремится. В зависимости от вида деятельности успех может быть производственным, коммерческим, финансовым. Основным мотивом достижения успеха во всех случаях является получение прибыли, поэтому они могут быть объединены в понятие предпринимательский успех.

Цель предприятия представляется как система ценностей. И от того, как составлены приоритеты и насколько они совместимы, будут зависеть результаты. Таким образом, успех имеет структуру. И важно скорректировать его составляющие оптимальным образом. Предприниматели часто игнорируют социальные программы. Между тем, экономический успех возможен только при разрешении противоречий между социальными и предпринимательскими целями. Рост производительности труда напрямую зависит от образованности, здоровья работников, их мотивации и защищенности.

Экономический успех может быть достигнут на различных уровнях экономической деятельности. На уровне индивида он рассматривается как единство внутреннего удовлетворения и внешнего эффекта, выражающегося в повышении качества жизни. Обе составляющие зависят от того, в какой роли выступает индивидум на рынке: в качестве собственника рабочей силы (руководитель или исполнитель) или материальных ресурсов (инвестор, арендодатель и т.д.), как покупатель товара (для личного потребления или для производственных целей), деловой партнер или как член какого-либо сообщества (общественной организации или житель данной местности). Успех будет достигнут, если цели индивида, достижение которых приводит к внутреннему удовлетворению, не будут противоречить общественным интересам. Путь к успеху короче, если они совпадают. Повышение качества жизни рассматривается как объективный процесс - высшая цель общества.

На всех уровнях существует понимание внутреннего и внешнего успеха. Внутренний экономический успех отдельной операции, производственной линии, вида деятельности, бизнес-единицы, предприятия, корпорации, отрасли, территориальной единицы, региона, страны определяется степенью достижения цели, внешний успех характеризуется степенью реализации потенциала. Ресурсы должны использоваться интенсивно, эффективно, учитывая человеческий фактор.

Успех - понятие относительное. Успешная деятельность одного субъекта выделяется на фоне других. Относительность рассматриваемой категории проявляется не только в пространстве, но и во времени. Успех по продолжительности может быть кратковременным или долговременным, по периодичности - разовым, повторяющимся и постоянным. По времени достижения он может быть быстрым и долгожданным.

Получение большой прибыли в краткосрочном периоде за счет грабительского использования ресурсов не может рассматриваться как успешная деятельность. Ухудшение плодородия почв, загрязнение окружающей среды, увеличение трудовой нагрузки на работающего являются результатом непродуктивного использования ресурсов. В экономическом успехе предпринимательский успех не может быть альтернативой социальному. Модель бизнеса формализуется в стратегии. Если она ориентирована на успех, то должна представлять собой баланс интересов всех причастных к делу сторон.

УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫМИ ПОТОКАМИ ПРИ ОБСЛУЖИВАНИИ НЕФТЯНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ

Предприятия топливно-энергетического комплекса (ТЭК) относятся к стратегическим отраслям экономики, в значительной степени определяют не только промышленный, но и оборонный потенциал государства.

В связи с этим немаловажное значение имеет изучение проблем данной отрасли.

Изучение и анализ специфики функционирования нефтяных предприятий выявили, что важной проблемой является управление транспортными потоками при обслуживании нефтяных месторождений.

В современных условиях, когда на предприятиях действуют мощные грузовые потоки, определяемые характером производства, значение транспортного хозяйства, а также его влияние на технико-экономические показатели предприятия значительно возросли.

Общие методики оптимизации и управления транспортными потоками неприменимы или трудноприменимы в нефтедобывающей отрасли в связи с ее особенностями:

- удаленность месторождений друг от друга и от основной базы предприятия;
- возможность смешанного использования транспорта;
- нестабильность и неритмичность перевозок, вызванная климатическими и технологическими особенностями отрасли;
- повышенный риск;
- отсутствие, как правило, складов в месте нахождения основной базы предприятия;
- использование в ряде случаев специфических транспортных средств (для перевозки спецтехники).

Следует отметить, что нефтегазодобывающие предприятия не уделяют достаточного внимания организации транспортных перевозок. Это обусловлено тем, что издержки на транспортное обслуживание скважин могут выглядеть довольно незначительными в сравнении с получаемой прибылью от разработок. Однако, транспортные расходы имеют значительный удельный вес в себестоимости продукции.

Нами сделана попытка разработки методики управления транспортными потоками, в основе которой лежит принцип минимизации издержек.

При разработке данной методики необходимо решить ряд задач:

- выбрать оптимальную систему управления транспортными потоками в целом;
- разработать методики планирования перевозок;
- обеспечить адаптивность системы транспортного хозяйства к меняющейся внешней среде. Существующая система управления транспортными потоками представлена на рис. 1.

Как видно, каждое месторождение состоит из совокупности кустов, на которых непосредственно ведется добыча нефти.

От кустов поступают заявки на определенный вид техники или грузов в необходимом количестве в транспортный цех (ТЦ) месторождения, затем ТЦ месторождения, в случае недостаточности техники, посылает запрос в центральный транспортный цех (ЦТЦ), который, по мере возможности, выделяет необходимую технику.

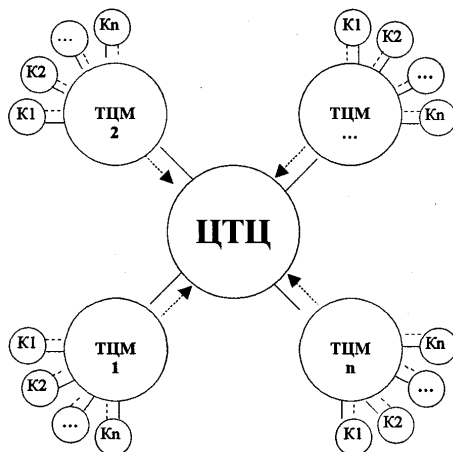


Рис. 1 Существующая система управления

На первый взгляд, данная система вполне жизнеспособна, но представим ситуацию:

“На одном из кустов требуется спецтехника на определенное время. Для выполнения заявки из ЦТЦ отправляется трейлер (УРАЛ-4420+полуприцеп ЧМЗАП) со спецтехникой, который доставляет эту технику на куст. В лучшем случае данный трейлер при доставке техники на месторождение загоняется в ТЦ месторождения и простаивает до окончания эксплуатации спецтехники, в худшем же - отправляется порожняком в ЦТЦ”.

Таким образом, при данной системе приходится за каждой единицей спецтехники закреплять одно транспортное средство, что крайне нерационально и дорого.

Если же данную систему несколько централизовать, можно было бы в данной ситуации трейлер отправить забирать другую спецтехнику с одного из кустов данного месторождения.

Также нередко на практике возникают ситуации, в которых удовлетворение одного ТЦ месторождения вызывает невозможность удовлетворения другого ТЦ.

Для решения проблем предлагается введение следующей системы управления транспортными потоками (рис. 2):

В предлагаемой системе ТЦ месторождения не получает плановых заявок, как в существующей системе. Заявки получает ЦТЦ. Исходя из информации об имеющейся технике в распоряжении ТЦ месторождения, центральным ТЦ задается объем работ, который должен быть выполнен за счет техники, находящейся в распоряжении ТЦ месторождения. В случае ее недостаточности решают данную проблему за счет техники, имеющейся в распоряжении центрального ТЦ или других ТЦ месторождений.

В случае непредвиденной потребности куста в технике, заявка поступает в центральный ТЦ, в котором имеется информация о том, задействована ли техника, находящаяся в распоряжении ТЦ месторождений, и принимается решение о ее переброске из ЦТЦ или других ТЦ.

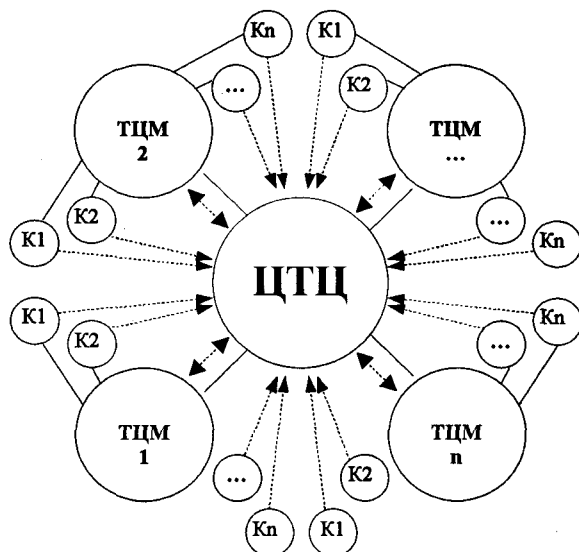


Рис. 2 Предлагаемая система управления

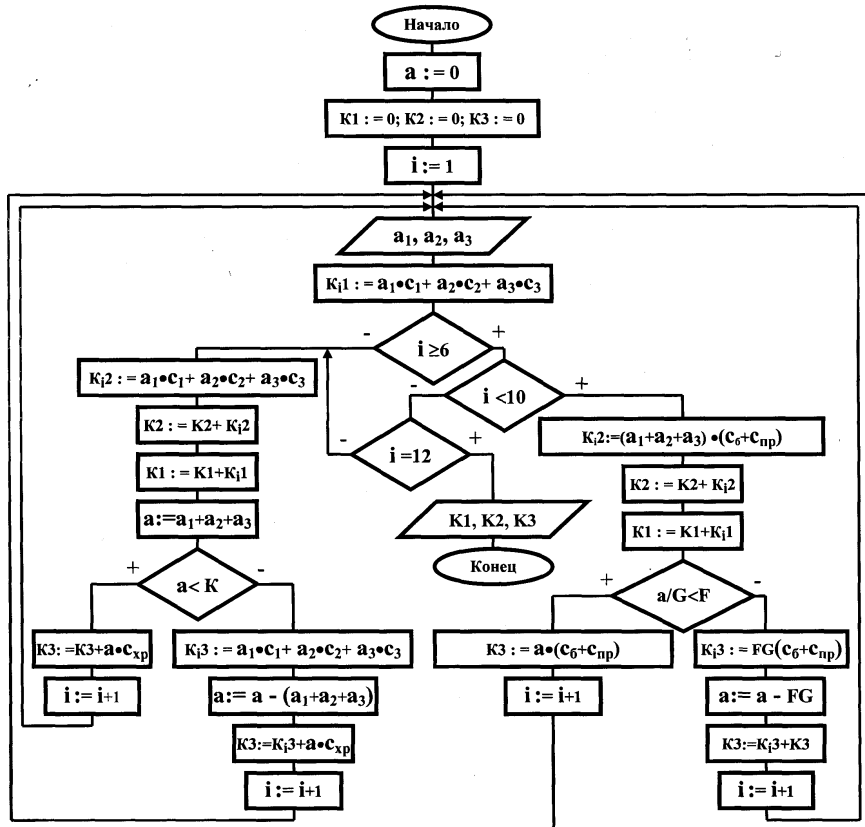
Таким образом, данная система управления транспортными потоками позволяет наиболее эффективно организовывать работу ТЦ в условиях неопределенности и нестабильности.

Планирование перевозок одним видом транспорта в предлагаемой системе управления транспортными потоками не имеет особых отличий от методик планирования предлагаемых транспортной логистикой и сводится к определению оптимального складского запаса, оптимальных размеров поставки, поставки "КАН-БАН" или Just in time (точно в срок), поэтому данный вопрос не рассматривается в данной статье.

Но если дело касается смешанных перевозок, т.е. при которых можно использовать несколько видов транспорта, существующие методики неприменимы даже при запланированных перевозках в связи с их экономической необоснованностью. В данном случае речь идет о перевозках водным путем на баржах и безрельсовым транспортом.

Для решения данной проблемы разработан алгоритм решения данной зада-

Алгоритм планирования перевозок при использовании смешанного транспорта



- $K_{1,2,3}$ - сумма затрат по 1,2, 3 варианту;
 $K_{i,1,2,3}$ - затраты соответственно по 1,2,3 варианту за i -й месяц;
 $a_{1,2,3}$ - количество груза, перевозимого 1,2,3 - м видом техники, в i -м месяце;
 $C_{1,2,3,6}$ - перевозки соответственно 1,2,3 -м видом техники, б-баржи;
 a - накопленное количество грузов;
 $C_{сп}$ - прочие затраты на тонну груза;
 $C_{хр}$ - затраты на хранение тонны груза;
 K - объем склада на месторождении;
 G - вместимость баржи;
 F - возможное количество рейсов в месяц.

Рис. 3

чи при планировании объема перевозок, который представлен на рис. 3.

Предложенный алгоритм позволяет определить наиболее эффективный вариант обслуживания скважин с учетом особенностей отрасли и показывает необходимость тесного взаимодействия транспортного цеха и отдела материально-технического снабжения.

Расчеты затрат на базе одного из предприятий ТЭК показали возможность получения экономии только на одних горюче-смазочных материалах 928,45 тыс. руб. в год.

В процессе деятельности данной организации возможны проблемы, связанные с необходимостью адаптации к внешней и внутренней среде.

ТЦ в большинстве нефтедобывающих предприятий составляет 2/3 численности работников. Затраты же ТЦ в общих доходах предприятий не так значительны и поэтому предприятия мало уделяют им внимания. Поэтому о проблемах ТЦ начинают говорить лишь тогда, когда ситуация доходит до критической.

В связи с этим для мониторинга затрат и их снижения, а также с целью наиболее гибкой адаптивности целесообразно выделить транспортное хозяйство в самостоятельную структуру.

Данное решение позволит наиболее эффективно реагировать на изменение внутренней и внешней среды, а также позволит получать дополнительные доходы.

Е.Н. Сычева, З.А. Петрова

Курганский государственный университет, г.Курган

СНИЖЕНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КАК ФАКТОР РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

В современном мировом хозяйстве внешнеэкономические связи являются важным экзогенным фактором, который оказывает значительное влияние на динамику и устойчивость развития национальной экономики, формирование ее структуры, эффективность функционирования. Как показывает мировой опыт, внешнеэкономическая деятельность является катализатором внутреннего экономического роста. Большое значение имеет ВЭД и для решения экономических проблем России на всех уровнях народного хозяйства в целом, а также отдельных регионов, областей, предприятий.

Проводимые с начала 90-х годов в России экономические реформы непосредственно распространились и на внешнеэкономическую среду, где начала осуществляться последовательная либерализация деятельности ВЭД. Одним из основных ее результатов явилась ликвидация монополии государства на ведение внешнеэкономических операций, а регионы получили право осуществлять внешнеэкономические связи напрямую со своими зарубежными партнерами.

Однако это право в последнее время реализовывалось на практике не в полной мере. Основной причиной этого стал экономический кризис, отчетливо проявивший себя после 17 августа 1998 г. Но, несмотря на это интерес к России как к внешнеторговому партнеру не ослабевает, а наоборот - растет.

Так, в 2001 г. внешнеторговый оборот России по оперативным данным российской таможенной статистики, достиг наивысшего уровня за период 1992-2001 г., составив 141,9 млрд дол. (рост по сравнению с 2000 г. составил 3,8%). Сальдо баланса торговли сложилось положительное, в размере 59,5 млрд дол.

Внешнеэкономический комплекс Курганской области находится на стадии становления. Вместе с тем существующий экспортный потенциал области, включающий в себя природно-ресурсный потенциал, развитую индустриальную и агропромышленную базы, высокий кадровый потенциал и выгодное транспортно-географическое положение, является основой более динамичного развития внешнеэкономической деятельности.

В настоящее время основу экспортного потенциала области составляет продукция ведущих предприятий, таких, как ОАО "Курганмашзавод", АО "Курганхиммаш", АК "Корвет", АКО "Синтез", АО "Икар", АО "Курганстальмост", Шадринский молочно-консервный комбинат, Катайский насосный завод, а также предприятия сферы малого и среднего бизнеса.

Успешная деятельность субъектов ВЭД на внешнем рынке, а также повышение эффективности экспортно – импортных операций являются одним из главных факторов роста доходной части областного бюджета, что является немаловажным для Курганской области как дотационного субъекта РФ.

В связи с этим, на наш взгляд, представляется очень актуальной проблема снижения транзакционных издержек субъектов ВЭД Курганской области. В силу своей специфики и структуры транзакционные издержки внешнеторговых операций предприятий Курганской области достаточно велики, что значительно снижает эффективность ВЭД, а следовательно, в конечном итоге и налогооблагаемую базу по области в целом.

Издержки в сфере обмена субъектов ВЭД до сих пор не являлись объектом комплексного анализа и не были предметом научного исследования, что определяет новизну выбранного направления научного исследования.

В условиях динамичного развития внешнеэкономической деятельности предприятий проблема издержек, связанных с реализацией товара на внешнем рынке и его продвижением от производителя к потребителю приобретает большое значение. В западной экономической литературе издержки в сфере обмена получили название транзакционных.

В связи с этим, необходимо выделить пять типов транзакционных издержек:

- издержки, связанные с поиском информации о рынках и складывающихся на них условий движения товаров и услуг;
- издержки по определению условий и оформлению сделок;
- издержки по выявлению качества товаров, затрат на разработку системы стандартов, на охрану фирменных знаков;
- издержки по защите правового режима с помощью юридической системы;
- потери за счет необдуманного поведения на рынке.

Данные издержки необходимо рассматривать на 3-х уровнях: на микро-, макро- и мегауровнях:

- на микроуровне они связаны с отношениями между производителями товаров и потребителями по поводу продвижения и реализации товара;
- на макроуровне транзакционные издержки связаны с функционированием рыночной экономики в целом, а также с экономикой региона в частности;
- на мегауровне транзакционные издержки связаны с выходом предприятий на внешние рынки. Иногда они настолько велики, что сводят к нулю преимущества метистранового разделения труда. Прежде всего сюда можно отнести огромное число посредников при осуществлении внешнеторговых операций, которое приводит к росту экспортных цен и снижению конкурентоспособности продукции на внешнем рынке.

При этом доходы производителей экспортной продукции оказываются минимальными, а посредники находятся в более выгодном положении с точки зрения доходности проводимых операций.

Проблема снижения транзакционных издержек мегауровня, на наш взгляд, имеет большое значение для повышения эффективности внешней торговли Курганской области.

При рассмотрении данной проблемы объектами исследования являлись предприятия Курганской области, осуществляющие экспортные операции. На наш взгляд, импортные операции представляют гораздо больший интерес для таможенных органов как источник поступления таможенных платежей. С точки зрения увеличения доходной части областного бюджета Курганской области - более актуальны экспортные операции.

Использование разработанной методики комплексного анализа внешнеэкономической деятельности предприятий позволило выявить основные проблемы участников ВЭД Курганской области. К ним относятся:

- относительно низкая квалификация специалистов, отвечающих за ВЭД на предприятиях;
- недостаток информации о конъюнктуре мировых товарных рынков, о динамике мировых цен на отдельные виды товаров, об основных конкурентах;
- отсутствие опыта работы экспортеров на внешнем рынке и незнание специфики сегментов мирового рынка.

Кроме того, низкая эффективность экспортных операций объясняется частыми ошибками при составлении внешнеторговых контрактов. Основными из них являются:

- слабая изученность нормативных материалов российского и зарубежного законодательства, регламентирующих проведение внешнеторговых операций;
- несоответствие контрактов требованиям международных стандартов к оформлению документов подобного рода;
- допускаются ошибки в выборе типа контракта (хотя именно тип контракта определяет специфику его содержания), что ведет к негативным последствиям, не исключая банкротства субъектов рынка;
- недостаточно проработаны вопросы по формированию экспортной цены зачастую используются демпинговые цены, но длительность сроков их применения неоправданно затягивается – в результате отрицательные последствия начинают преобладать, что сводит на нет кратковременные экономические выгоды от их применения;
- количественно не оцениваются возможные коммерческие риски предприя-

тия, связанные с выходом на внешний рынок.

Значительная часть ошибок допускается при разработке раздела «Платежи» в силу слабой изученности вопросов валютного законодательства РФ.

Не всегда оправдана форма международных расчетов, используемая субъектами ВЭД при проведении валютных операций, с точки зрения ее эффективности. Разделы «Приемка продукции по качеству» страдают недоработанностью вопросов о рекламациях. Слабые стороны раздела «Форс-мажорные обстоятельства» оборачиваются существенным ущербом для российской стороны.

Все выявленные ошибки и упущения в процессе осуществления ВЭД можно отнести к так называемым транзакционным издержкам, которые не связаны с затратами на производство экспортной продукции, а связаны с ее реализацией на внешнем рынке, то есть представляют собой издержки обращения.

Предполагаемыми способами решения данной проблемы, на наш взгляд, являются выявление транзакционных издержек предприятий Курганской области, их количественная оценка, определение их структуры с целью разработки путей снижения транзакционных издержек и на этой основе -повышения эффективности ВЭД.

Анализ и оценка транзакционных издержек на уровне предприятия должны включать в себя:

- анализ дополнительных затрат на маркетинговые исследования предпринимательской среды и особенностей спроса и организации бизнеса в странах – импортерах продукции;

- анализ затрат, связанных с необходимостью подготовки узко специализированных кадров со знанием особенностей рынков соответствующих стран и регионов, знакомых со спецификой ведения переговоров, с запросами и предпочтениями зарубежных потребителей;

- выявление потерь, связанных с высокими коммерческими рисками зарубежной деятельности;

- анализ затрат, связанных с поиском зарубежных партнеров и целевого рынка;

- определение издержек, связанных с таможенно-тарифными барьерами, препятствующих проникновению отечественных товаров и услуг на внешние рынки;

- анализ издержек, связанных с привлечением экспертов в странах - партнерах, т.е.: компетентных специалистов, юристов, консультантов - в случае возникновения торговых споров и конфликтов.

Большое значение в реализации поставленных проблем снижения транзакционных издержек имеет создание информационно системы обслуживания внешнеэкономической деятельности предприятия путем внедрения новейших информационных систем управления, включая использование имеющихся баз данных в сети «ИНТЕРНЕТ» о динамике и структуре мировой торговли, об изменениях конъюнктуры мировых товарных рынков, о тенденциях и направлениях в развитии торговли по отдельным видам товаров и вопросам ценообразования, что позволило бы сформировать структурированный банк данных, аккумулирующих всю необходимую внешнеэкономическую информацию, и на этой основе оптимизировать работу предприятия на внешних рынках.

Только использование предлагаемого комплексного подхода к проблеме

уменьшения расходов, связанных с реализацией экспортной продукции на внешнем рынке, позволит повысить эффективность внешнеэкономической деятельности Курганской области в целом.

О.А. Артаментова

Курганский государственный университет, г. Курган

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Проблема качества и управления им носит глобальный характер. Развитие науки, техники и технологий предоставляет человеку принципиально новые возможности в достижении высокого качества продукции и услуг, в улучшении на этой основе материальных, социальных и культурных условий жизни человека.

Вступление в третье тысячелетие определило необходимость поиска новых путей развития общества. Постепенно отступают в прошлое ориентиры только на научно-технический процесс, на построение моделей индустриального общества. Поиск ведется по многим направлениям: постиндустриальные и информационные модели, концепция устойчивого развития, глобалистические модели и др. Однако людьми все больше осознается, что человечество находится на пороге перехода в «цивилизацию качества». Неслучайно, качество продукции и услуг стало показателем высокой эффективности труда, источником национального богатства, признаком развитой экономики, а качество жизни признано международным сообществом одним из важнейших показателей, характеризующих развитие стран и народов. Все это позволяет говорить о диверсификации управления качеством.

Интерес к определению сущности категории «качество» не угасает. В настоящее время, несмотря на наличие нормативных документов международных стандартов ИСО, существует значительный разброс в определениях понятия, «качество».

Заслуживает внимания, на наш взгляд, подход А.Д. Шадрина, который определяет качество как информацию о свойствах объектах. Схема процесса использования качества представлена на рис 2.¹

Движение по данной схеме показывает, что первоначально мы имеем некоторый реальный объект, обладающий определенным качеством, т.е. несущий информацию о своих свойствах. Данную информацию в полном объеме не может воспринять никто, т.к. возможности людей и чувствительность самых совершенных приборов ограничены.

Таким образом, качество на пути к субъекту обязательно проходит физический фильтр. Далее на пути восприятия качества возникает семантический фильтр. Чтобы воспринять содержание сообщения, оценить смысл и значение данного качества, человек должен обладать определенным запасом знаний.

Лишь затем информация об объекте становится «качеством продукции». И только тогда можно говорить о связи качества и потребностей человека, подхода к прагматическому фильтру. Именно он включает в себя факторы потреби-

тельной стоимости, цены, удобства обслуживания и т.п.

В настоящее время категория «диверсификация» достаточно широко используется в различных сферах экономических знаний и трактуется как процесс постоянных изменений, преобразований, многовариантность, разнообразие подходов, действий, деятельности по отношению к какому-нибудь объекту. Несомненно, существует тесная взаимосвязь категорий «качество» и «диверсификация». Она характеризуется следующим образом: диверсификация как процесс изменений и преобразований пронизывает качество, которое представляет собой совокупность свойств объекта, единство устойчивости и изменчивости. В то же время диверсификация как многовариантность, разнообразие подходов оказывает непосредственное воздействие на формирование качества как социально-экономической категории.



Рис 2. Схема процесса использования качества.

В общей системе управления организацией важную роль играет управление качеством. В современных условиях управление качеством представляет собой определенную стратегию и тактику не только выживания, но и дальнейшего процветания общества в целом, конкретных организаций и каждого человека.

С течением времени представления об управлении качеством включали все новые и новые элементы, требовали усиления интеграции деятельности различных служб и подразделений организации. Появляется и развивается понятие TQM – всеобщее управление качеством. Начинают внедряться системы управления качеством, в которых объектом управления является уже не только продукция, но и персонал, процессы и деятельность организации в целом. К настоящему времени современное управление качеством становится основой управления в целом.

Важнейшими объективными предпосылками диверсификации управления качеством являются:

- во-первых, диверсификация производства и, как следствие, диверсификация управления;
- во-вторых, сближение целей, подходов, функций, объектов управления и управления качеством и соответственно диверсификация этих составляющих;
- в-третьих, постоянно изменяющиеся условия внешней среды, а также внутренние перемены в организации.

Диверсификация отражает не только многообразие методов и подходов к управлению качеством, но и многовариантность уровней и объектов управления (таблица).

Таблица 1

Уровни и объекты управления качеством

Уровень управления	Объекты управления
Глобальный	Качество жизни мирового сообщества
Национальный	Качество жизни в государстве: - материальная среда; - природная среда; - здоровье членов общества; - образование и культура; - морально – психологический климат в обществе;
Региональный	Качество жизни в регионе
Организационный	Конечный результат деятельности организации (продукция, услуга); персонал, процессы; деятельность в целом
Человеческий	Человек; индивид; личность; индивидуальность.

Таким образом, можно выделить по крайней мере 5 уровней управления качеством и значительное количество объектов управления, соответствующие каждому из них, причём каждый из представленных уровней и объектов управления является системой – относительно устойчивой целостностью, включающей в себя совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов.

Интеграция диверсификации и системного подхода к управлению качеством

представляет собой соединение различных форм, методов, видов деятельности, направленное на сохранение и поддержание устойчивости объектов управления на различных условиях. Она позволяет адаптировать исследуемый объект управления к изменяющимся условиям внешней среды, способствует формированию эффективного механизма совершенствования системы управления организацией.

О.В. Сидорова

Курганский государственный университет, г. Курган

ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Как элемент системы государственного регулирования, политика в области инновационной деятельности должна иметь инструменты и средства, с помощью которых органы государственного управления воздействуют на предприятия и среду, одним из основных среди которых являются косвенное государственное стимулирование науки и освоения ее достижений в государственном и частном секторах экономики с помощью таможенной политики.

При переходе к рыночным отношениям произошел распад системы таможенного контроля (ТК) за перемещением объектов интеллектуальной собственности (ИС), не приведший к созданию новой более эффективной системы управления интеллектуальной деятельностью.

Проблемы утечки из Российской Федерации технологий, изобретений и других объектов ИС, проблемы борьбы с перемещением товаров, незаконно маркированных товарными знаками известных производителей, "пиратской" аудио- и видеопродукции особенно остро встают перед таможенными органами РФ в период формирования глобального технологического пространства.

Совершенствование организации ТК за перемещением результатов интеллектуальной деятельности и исключительных прав на них (РИД) должно привести к международному обмену объектами ИС только на основе лицензионных и авторских договоров, а также к повышению эффективности контроля за экспортно-импортными операциями с продукцией, произведенной с нарушением прав на ИС.

Для повышения эффективности таможенного контроля в РФ необходимо, во-первых, провести детальную классификацию результатов интеллектуальной деятельности для таможенных целей, после чего для каждой группы РИД, учитывая их особенности, разработать алгоритмы таможенного контроля и оформления, основываясь на опыте зарубежных стран.

Среди РИД, перемещаемых через таможенную границу, можно выделить следующие основные группы:

- товары с зарегистрированными товарными знаками (ТЗ) или фирменными наименованиями (ФН), права на которые регулируются законом РФ “О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров”;
- запатентованные изобретения, промышленные образцы и полезные модели;
- объекты авторского права (фонограммы, копии видеофильмов), права на которые регулируются законом РФ “Об авторском праве и смежных правах”;
- программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем, права на которые регулируются законом РФ “О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных”;
- “ноу-хау”.

Однако, в некоторых зарубежных странах, например, в Германии процедура ТК одина в отношении любых товаров ИС, задержание которых осуществляется только при условии денежного обеспечения или заявления об аресте со стороны владельца прав, после чего он может обращаться в суд. При этом таможня лишь исполняет судебные решения, что иллюстрирует ее пассивность при осуществлении ТК за перемещением РИД в отличие от США, где Таможенная служба имеет право принятия административного решения в отношении контрафактных товаров.

В случае импорта объектов авторского права с поддельными этикетками, таможня США направляет сведения Министру юстиции для предъявления обвинения в уголовном преступлении (за которое устанавливается штраф в размере от 25 до 250 тыс. долл. США или тюремное заключение на срок от 1 года).

В случае ввоза в США товаров с копирующими ТЗ или ФН применяется алгоритм таможенного контроля, представленный на рисунке 1. Через прокурора США таможня вправе возбудить дело по импорту товаров с поддельными ТЗ и ФН, которое может вызвать уголовное наказание и гражданско-правовые санкции (для физических лиц штраф 250 тыс. долл. США или тюремное заключение на срок до 5 лет, для предприятий штраф до 1 млн. долл.).

В отношении патентов таможня США имеет меньше полномочий и в своем реестре их не регистрирует, ее силами по заявлению патентовладельца производится лишь досмотр товаров, нарушающих его патент, результаты которого используются для возбуждения слушаний в Комиссии США по международной торговле, издающей приказы о запрете ввоза продукции, нарушающей патентное законодательство США

Алгоритм прохождения таможенного контроля товаров с зарегистрированными ТЗ или ФН в США.

Таким образом, преимуществом системы ТК США, которое необходимо перенести в российскую практику, является дифференцированный подход к контролю различных видов РИД.

В России сегодня отсутствует детально разработанный механизм ТК в области ИС, с помощью которого возможно пресечение попадания в розничную сеть контрафактных товаров, перемещаемых через таможенную границу и оформляемых на основании поддельных документов или недостоверных сведений фирмами-“однодневками”. Таможенный контроль за товарами, имеющими товарную марку, осуществляется лишь с 1998 года.

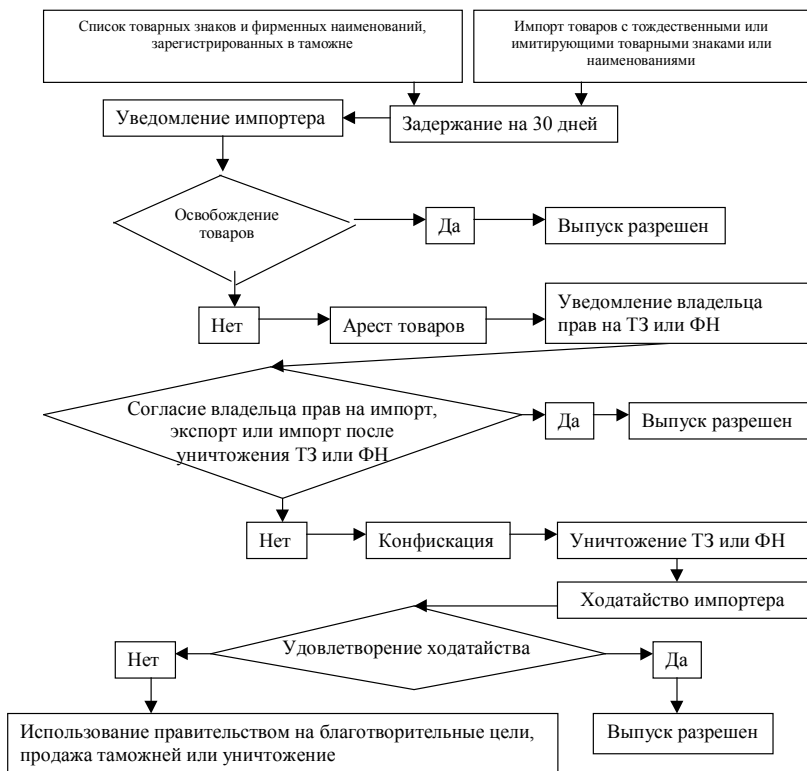


Рис. 1

Существующее законодательство позволяет также недобросовестным участникам ВЭД занижать величину таможенных платежей с помощью предоставления противоречивой информации, при таможенном контроле – контракта на поставку товаров, а при валютном контроле – лицензионного соглашения на передачу РИД. Во избежание этого все международные лицензионные соглашения должны проходить обязательную государственную регистрацию, а стоимость передаваемых по ним РИД государственную оценку.

На сегодняшний день ГТК России разработана глава новой редакции таможенного кодекса РФ, касающаяся правовых основ защиты интеллектуальной деятельности, где процедура ТК РИД (рис. 2) основывается на регистрации владельцев исключительных прав в реестре ГТК России. Важно отметить, что в мировой практике ТК проводится только в отношении РИД, зарегистрированных в таможенной службе.

Для внесения в реестр ГТК РИД необходимы следующие документы и сведения: заявление, данные о владельце прав и объекте ИС, документы, подтверждающие право собственности на объект; описание товаров, содержащих объект ИС; обязательство о возмещении расходов и убытков декларанта, если товары окажутся подлинными, а также расходов в связи с приостановлением таможен-

ного оформления; договор страхования ответственности за причинение вреда (от 1000-кратного МРОТ); документы, подтверждающие уплату сбора за регистрацию в реестре. Отказ в регистрации производится без возврата сбора за внесение в реестр, а при внесении в реестр объекта ИС таможенная защита обеспечивается не более чем на 2 года.

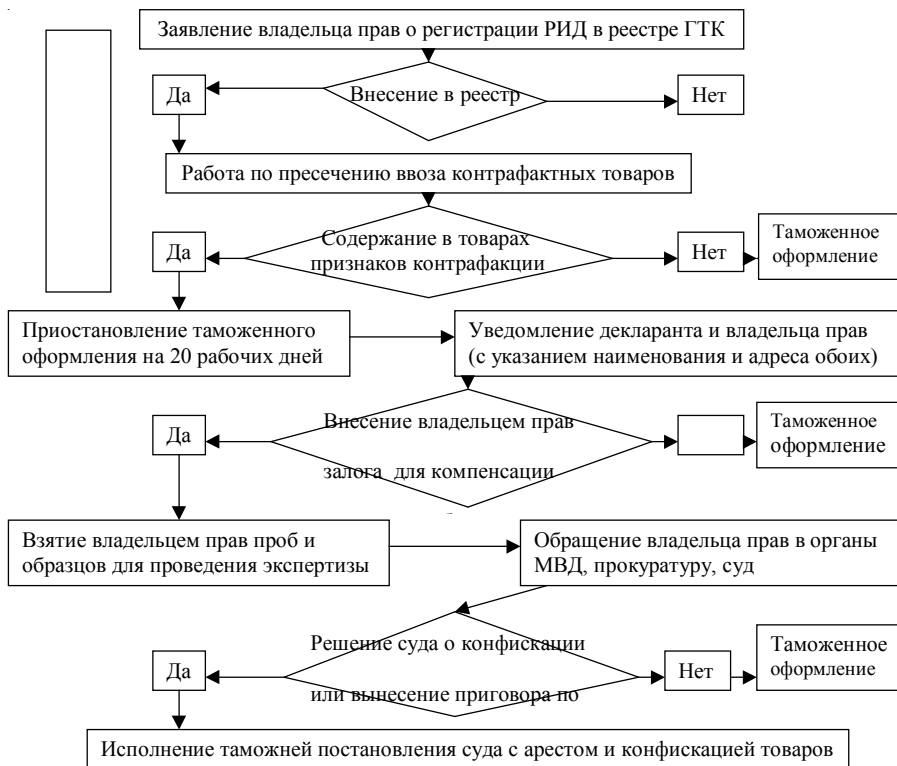


Рис. 2 Алгоритм прохождения таможенного контроля РИД и оформления исключительных прав на них в России (проект ГТК)

На начало 2002 года в реестре ГТК зарегистрировано лишь 200 наименований продукции подлежащей защите, тогда как американская таможня контролирует сегодня только ТЗ более 25000 видов. За 2001 год таможенными органами России было проведено менее 600 операций конфискации и уничтожения поддельных товаров, чему, несомненно, способствовала пассивность правообладателей.

Процедура ТК товаров, маркированных теми или иными ТЗ, на практике сегодня начинается с момента обращения правообладателя, который, предоставляет доказательства того, что он обладает полномочиями в отношении ТЗ и дополнительную информацию, которая позволяет таможенным органам выявить нарушения. Исходя из этих критериев таможенный орган в случае обнаружения

поступающих на территорию РФ товаров, содержащих признаки контрафакции, передает информацию по подследственности либо в органы МВД, либо в органы Прокуратуры.

В ходе ТК РИД таможенные органы взаимодействуют с Российским агентством по патентам и товарным знакам, привлекая его сотрудников в качестве экспертов и получая заключения различного плана.

Однако для эффективного управления инновационной деятельностью предприятий участников ВЭД разработки данного алгоритма ТК недостаточно. Учитывая специфику товаров с РИД, таможенным органам необходимо построить механизм постоянного взаимодействия с другими контролирующими органами в области ИС и провести подготовку собственных сотрудников специалистов-экспертов по ИС. Важно также расширить полномочия таможенных органов в вопросах охраны ИС, наделив их правом ведения дел о нарушении прав на ИС с применением санкций к недобросовестным участникам ВЭД.

Недостаточно полно используются и имеющиеся полномочия. Согласно ст. 193 ТК РФ “Таможенный контроль после выпуска товаров и транспортных средств” при наличии оснований полагать о нарушении законодательства России таможенными органами, может производиться ТК после таможенного оформления. Хотя на основании этого Главное управление по борьбе с контрабандой совместно с органами внутренних дел с 1999 года начали осуществлять контроль за ввезенным на территорию РФ промышленным оборудованием для записи компактдисков, видео- и аудиокассет и dvd – носителей с целью предотвращения незаконного производства объектов авторского права.

Таможенная политика, в целом, должна эффективно содействовать повышению инновационной активности отечественных производителей, обеспечивая рост конкурентоспособности отечественной продукции на основе освоения научно-технических достижений и обновления производства, а также международному трансферу технологий и вхождению России в международное глобальное пространство через совместное использование инновационного потенциала России и зарубежных инвесторов.

О.Н. Михайлюк

Курганская государственная с/х академия им Т.С. Мальцева

ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ

Сельское хозяйство современной России представляет собой сложную социально-экономическую систему, в которой все многообразие форм хозяйствования может быть представлено как взаимодействие двух противоположных полюсов.

В условиях многосекторной аграрной экономики каждый хозяйственный уклад показывает свою жизнеспособность и конкурентность по сравнению с дру-

гими в рамках своей экономической ниши. Различные уклады должны не противоречить друг другу, а взаимно дополнять друг друга. На разных этапах общественного развития в нашей стране по отношению к личным хозяйствам населения осуществлялась самая противоречивая политика со стороны государства: от его запрещения до поощрения. В те моменты истории, когда возникала острая необходимость решения продовольственной проблемы или ликвидации бюджетного дефицита, государство принимало меры по поддержке развития личных хозяйств. В период относительной стабилизации сельскохозяйственного производства и экономики страны появлялась боязнь возрождения частной собственности в недрах личного хозяйства. В этих случаях осуществлялось всемерное ограничение личного хозяйства граждан.

В самом названии "личное подсобное хозяйство" предопределено его значение как вспомогательного. Однако для большей части населения ЛПХ - это основной источник существования. Исходя из этого, а также имея в виду производство, рассчитанное только на ручной физический труд, не приходится говорить о товарности такого вида хозяйств. Есть и другие ЛПХ, где собственники и производители - люди среднего поколения, способные обработать значительно большие участки. Цели у них иные. Здесь может идти речь о повышении товарности, механизации и кооперации их.

Накануне аграрной реформы индивидуальный сектор производил 24% валовой продукции сельского хозяйства России. Реформы привели к новому этапу в истории ЛПХ. Оно превратилось из вспомогательного в преобладающий источник получения сельскохозяйственной продукции. В 1999 году в нем произведено 57,2% общего объема продукции сельского хозяйства.

Очевидно, роль личных подсобных хозяйств будет возрастать до тех пор, пока не произойдет стабилизация сельскохозяйственного производства в целом. В этих хозяйствах чрезвычайно важное значение приобретает ускорение процесса формирования экономики индивидуального сектора производства и отработки ее взаимодействия с коллективными предприятиями и интегрированными структурами АПК.

Однако и на развитие частного сектора оказывают влияние взаимопротивоположные тенденции. С одной стороны, снятие ограничений на размеры землепользования индивидуальных, норм содержания скота в хозяйствах населения, на продажу гражданам сельхозтехники и других средств производства, на возможность реализовать произведенную продукцию по собственному усмотрению создало более широкие возможности для развития ЛПХ, а с другой - в сегодняшних условиях ряд факторов действует против частного сектора, из них:

- экстенсивность технологий и чрезмерные трудовые нагрузки;
- низкий социальный и правовой статус ЛПХ;
- неизбежное негативное влияние спада производства в коллективных сельхозпредприятиях на развитие ЛПХ;
- неотработанность вопроса сбыта продукции, произведенной в ЛПХ. В приведенной ниже таблице четко прослеживается тенденция увеличения поголовья всех основных видов животных с 1990 по 1999 годы.

Таблица

Доля личных подсобных хозяйств в общих объемах производства основных видов сельскохозяйственной продукции по Российской Федерации, %

Показатели	Удельный вес ЛПХ во всех категориях хозяйств		Прирост (снижение) соответствующих показателей в абсолютном выражении 1999 г. к 1990 г.
	1990г.	1999г.	
Виды продукции:			
картофель	66,2	92	141
овощи	30	77,2	в 3 раза
мясо в убойном весе	25	59	104
молоко	24	50	120
Поголовье на конец года:			
крупный рогатый скот	17	35	102
коровы	25	44	114
свиньи	19	41	111
Посевные площади картофеля и овощей	50	75	179

Общероссийскую закономерность, как правило, повторяют и регионы. Так в Курганской области в 2000 году насчитывалось 189171 личное подсобное хозяйство граждан. В них содержится 20% крупного рогатого скота, в т. ч. коров - 56%, свиней - 52%. Удельный вес производства мяса скота и птицы в ЛПХ в общем производстве области в 1990 г. составлял 21%, в 2000 - 56%; молока в 1990 г - 24%, в 2000 г. - 63%; картофеля в 1990 г. - 84%, в 2000 г. - 97%.

Подход к решению социально-трудовых проблем работающих в личных хозяйствах лиц должен быть разным, в зависимости от того, потребительское это хозяйство или товарное, единственное, основное или подсобное место работы. Решение этих предложений нашло отражение в "Основных направлениях агропродовольственной политики Правительства Российской Федерации на 2001-2010 годы".

В Курганской области в 2000 году была принята целевая программа развития личных подсобных хозяйств на территории Зауралья, начиная с 2001 года и по 2004 год включительно. Программа нацелена повысить роль личных хозяйств граждан в обеспечении продовольственной безопасности области. Кроме того, выполнение программы позволит защитить и реализовать экономические и социальные интересы сельских товаропроизводителей, увеличить занятость сельского населения, увязать доходы владельцев частных хозяйств с результатами их деятельности. На реализацию программы развития личных подсобных хозяйств из областного бюджета будут ежегодно выделяться средства с тенденцией повышения. Так, если в 2001 году всего на программу выделяется 2520 тыс. рублей, то в 2004 году планируется выделить уже 4030 тыс. рублей. В том числе будут задействованы возвратные бюджетные средства, предоставляемые организациям на конкурсной основе на закуп сельскохозяйственной продукции с личных подворий. Предусмотрены расходы на организацию системы информационно-консультативного обеспечения, проведения смотра-конкурса на лучшее личное подсобное хозяйство, поставку и выпуск учебной и методической литературы по проблемам личных подсобных хозяйств.

В настоящее время на селе сформирована принципиально новая организа-

ционнно-экономическая основа, ориентированная на рынок и базирующаяся на различных формах собственности и хозяйствования. Ошибки в реорганизации сельскохозяйственных предприятий подорвали коллективное производство. Несмотря на это, на селе произошли необратимые изменения.

На фоне кризисной ситуации в сельском хозяйстве страны личные подсобных хозяйства становятся своего рода “компенсаторами” обеспечения населения продовольствием. Сегодня они выступают экономически самостоятельной, равноправной формой хозяйствования аграрной экономики.

О.В. Сидорова

Курганский государственный университет, г. Курган

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вхождение России в постиндустриальную информационную эпоху возможно только благодаря интенсивному использованию научно-технического потенциала страны. Переход к устойчивому экономическому росту и улучшению благосостояния и качества жизни невозможен сегодня без стимулирования использования достижений науки и образования, высоких технологий, без активизации инновационной деятельности. Несмотря на полную поддержку и осознание этого факта ведущими учеными страны, несмотря на многочисленные исследования отечественными экономистами НТП как важнейшего фактора экономического развития во взаимосвязи с инновационными процессами, многие вопросы содержания инновационной деятельности требуют дальнейшего исследования.

В настоящее время отсутствует общепринятый терминологический аппарат в области инновационной деятельности, поэтому целесообразно установить конкретный круг аспектов, характеризующих сущность базового понятия “инновация” (“нововведение”), которое появилось в научных исследованиях в начале XX века.

Одни исследователи - в их число входят Ч. Ригс, В. Хиппель, Ю.П. Морозов, А. Харман, Й. Алэн, А.Б. Титов, Б. Санто - рассматривают “инновацию” как процесс введения чего-то нового, другие авторы - среди них Р.А. Фатхутдинов, В.Н. Гунин, В.П. Баранчев - считают “инновацию” результатом создания и внедрения чего-то принципиально нового. Изначально данное разногласие зародилось, возможно, в результате появления большого количества переводных научных работ в области инноватики.

Кроме этого, синонимизируя понятия “инновация” и “нововведение”, авторы имеют различные точки зрения в отношении понимания термина “новшество” (“новация”). Многие исследователи отождествляют все эти понятия, некоторые придерживаются мнения, что новшество предшествует инновации, другие утверждают обратное, считая новшество результатом нововведения. В данном случае правомерны все три позиции, так как понятие “новшество” в русском языке

еще более широко понимаемый термин, нежели “инновация”, однако в переводе с английского *innovation* означает “введение новаций, новшеств”. Поэтому целесообразно придерживаться мнения, что новшество (новация) является ядром нововведения.

Что касается термина “инновация”, современное состояние развития экономики требует широкого его понимания, так как организационные, социальные и экономические нововведения в XX- начале XXI века имеют достаточно большое значение. Постоянное появление новых подходов к ведению бизнеса и организации труда, дающих положительные эффекты, не позволяет ограничить понимание инноваций как нововведений в области техники и технологии.

На основании этого термин “инновация” автором предлагается трактовать как результат преобразования нового научного знания для практического использования в виде:

- новой продукции и новых источников сырья;
- нового способа производства;
- новых организационно-технических подходов к решению различных вопросов (производственных, финансовых, маркетинговых, коммерческих и др.);
- социальных нововведений, как составляющих процесса улучшения психологического климата предприятия, дающих ярко выраженный положительный эффект.

Под новшеством, в свою очередь, предлагаем понимать продукт интеллектуальной деятельности, появившийся в результате научных исследований, экспериментальных работ, а также иной творческой деятельности, и воплощенный в виде изобретения, нового теоретического знания, рационализаторского предложения, организационного и маркетингового подхода, или, в целом, нового метода, принципа, решения.

Между появлением новшества и превращением его в инновацию существует значительный временной инновационный лаг. Появление новшества, а затем разработка, создание, внедрение и диффузия инноваций являются элементами понятия “инновационный процесс” и видами инновационной деятельности и не могут включаться в понятие “инновация”.

Сущностью инновационного процесса, по мнению большинства ученых, является совокупность сменяющихся этапов, или стадий, творческой деятельности от зарождения идеи до использования нововведения на практике.

Наличие различных точек зрения по трактовке содержания инновационного процесса заключается в том, какие этапы или звенья включать в инновационный процесс, а какие выводить за рамки этого понятия. Расхождения во мнениях имеются относительно двух стадий – фундаментальные, поисковые исследования и использование нововведения потребителем.

Считая, что научные исследования выступают как внешняя инфраструктура к инновационному процессу, такие авторы, как Л. Г. Головач, Г.А. Краухин, Л.Ф. Шайбакова предлагают первым этапом процесса создания нововведения рассматривать “проектирование и конструирование”. Данную позицию можно считать весьма объективной относительно структуры инновационных процессов на предприятиях, самостоятельно не занимающихся научными исследованиями и разработками. Если же проблему рассматривать более широко, то именно во время фундаментальных исследований и происходит зарождение идей, кото-

ций на основании одного фундаментального и прикладного новшества с помощью новых идей, появившихся в результате обслуживания потребления новинок.

По мнению автора, под инновационным процессом следует понимать процесс создания инновационного продукта на основе появления и преобразования новшества путем параллельно-последовательного осуществления научно-исследовательской, маркетинговой и производственной деятельности, в целях удовлетворения новых потребностей и получения коммерческого эффекта участниками данного процесса, переходящего на качественно новый уровень на этапе практического использования нововведения.

Стимулирование инновационной активности является существенной предпосылкой развития общественного производства и субъектов экономических отношений. В условиях рыночной экономики преобладающим субъектом инновационной деятельности являются предпринимательские структуры, определяющие динамику развития экономики и выступающие как движущая сила изменений.

Целями инновационной деятельности предпринимательской структуры являются достижение долговременных конкурентных преимуществ и извлечение прибыли. Инновационная деятельность имеет различные результаты, среди которых - появление инновационных продуктов и услуг, новых знаний, идей, новшеств, в целом же с помощью нее обеспечивается удовлетворение потребностей, развитие производственных сил и производственных отношений.

Степень интеграции России в глобальную научно-технологическую среду будет зависеть от дальнейшего развития процессов перехода к рынку и реформирования экономики с целью достижения стабильного экономического роста. Ключевыми факторами устойчивого экономического роста сегодня становятся использование достижений науки и образования, внедрение высоких технологий, активизация инновационной деятельности в целом.

Одним из негативных последствий периода реформ в России было резкое снижение инновационной активности производственных предприятий. В период реформирования экономики инновационно-активными были 4-6% промышленных предприятий, при этом доля инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции составляла около 2-3 %, тогда как аналогичные показатели развитых стран несоизмеримо выше, около 50% и 30% соответственно.

Узость внутреннего рынка наукоемкой продукции в переходный период требует активного регулирования инновационных процессов на уровне государства, поддержания сферы информационного производства. Со свертыванием государственных заказов сократилось или совсем прекратилось финансирование инноваций, в результате чего внутренним рынком наукоемкой продукции завладели иностранные монополии, при этом отечественные предприятия, не имеющие средств на покупку передовых технологий на мировом информационном рынке, способны лишь закупать образцы новой техники, созданной на основе устаревающей научно-технической информации.

При рассмотрении процессов интеграции России в глобальную экономику большое значение имеет выявление складывающихся тенденций в российских регионах, выход которых на мировой рынок напрямую связан с их развитием.

Исследуя перспективы развития Уральского федерального округа, можно

отметить, что наиболее разнообразные и интенсивные внешнеэкономические связи налажены предприятиями Свердловской области, обладающей экономическим и научно-техническим потенциалом, имеющей достаточно благоприятный предпринимательский климат, во многом за счет предоставленных правительством льгот.

Челябинская и Тюменская области характеризуются сравнительно масштабным экспортным производством, обеспечивающим достаточно большую часть валютных поступлений в страну.

Что же касается Курганской области, то ее экономика обращена преимущественно на внутренний рынок, предприятия имеют весьма ограниченные внешнеторговые связи. В целях становления региона как субъекта глобализации экономики необходимо содействовать развитию научно-технической и инновационной инфраструктуры Курганской области, показатели оценки инновационного потенциала которой представлены в таблице.

Таблица
Показатели развития инновационной сферы Курганской области

Наименование показателей	Годы					
	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1. Доля инновационной продукции в общем ВРП, %	-	1,1	2,4	0,7	1,4	-
2. Соотношение внутренних расходов на исследования и разработки и ВРП, %	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	-
3. Изменение числа организаций, выполняющих исследования и разработки (в % к пред. году)	100,0	81,2	153,8	80,0	118,7	100,0
4. Изменение численности персонала, занятого исследованиями и разработками (в % к пр. году)	100,0	94,8	105,0	89,6	97,7	107,9
5. Доля занятых в науке и научном обслуживании в общей численности населения, %	0,18	0,17	0,18	0,16	0,16	0,17
6. Уровень внутренних затрат на исследования и разработки на душу населения, тыс. руб.	16,5	23,5	32,6	37,8	52,1	62,8
7. Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции инновационно-активных предприятий, %	1,9	3,2	1,6	4,8	1,5	-

Несмотря на сложное экономическое положение российских предприятий, в настоящее время начинает проявляться тенденция к усилению их инновационной активности, но пока не начнется масштабный выпуск конкурентоспособной продукции на основе новых поколений техники и технологических укладов, говорить об устойчивой тенденции к оживлению экономики преждевременно.

Российская экономика имеет традиции высокоразвитой науки и образования, что представляет в современном мире очень важный стратегический ресурс. Российское предпринимательство не так давно начало осваивать опыт менеджмента в области рыночной экономики, поэтому стратегическое инновационное планирование является новым и сложным для российских предприятий направлением деятельности.

Рыночные инновационные возможности российских предприятий используются очень слабо из-за низкого уровня организации маркетинга. В современных условиях актуальной является разработка методического инструментария для системного и комплексного решения проблем организации инновационной деятельности, ориентированной на концепцию маркетинга, на предприятиях в условиях переходной экономики и глобализации рынка.

Глобализация вызвала резкое обострение конкурентной борьбы, а это привело к рассмотрению инноваций как обязательных элементов хозяйственно-коммерческой деятельности. Место страны в современном глобальном мире в начале XXI века определяется качеством человеческого капитала и степенью использования достижений науки и техники в производстве. Страны, не способные обеспечить качественное образование населения и освоение современных передовых технологий, будут отстранены от глобального экономического роста.

З.А. Петрова, Е.Н. Сычева

Курганский государственный университет, г. Курган

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ НА МНОГОСТОРОННЕМ УРОВНЕ

Одной из важнейших задач процесса интеграции России в мировую экономику как стратегического курса развития является ее вступление во всемирную торговую организацию (ВТО).

Данная проблема имеет комплекс сложных, противоречивых аспектов, охватывающих как внешнеэкономическую деятельность России, так и экономику страны в целом. Поэтому необходимо прежде всего обосновать стратегическую заинтересованность России в присоединении к ВТО в целях равноправного участия в международных экономических отношениях.

И далее необходимо четко обосновать выгоды и трансакции вступления в ВТО для экономики страны в целом и для каждого участника экономического процесса: отрасли, предприятия, предпринимателя и наемного работника.

Выгодность участия страны в международной торговле основана на принципе сравнительного преимущества, согласно которому страны специализируются в производстве тех товаров, которые им производить выгоднее; таким образом возникает международное разделение труда, которое ведет к экономическому росту. Важным фактором является то, что вступление страны в ВТО открывает ее предприятиям доступ к более дешевым импортным комплектующим и сырью, а населению – к более дешевым товарам и услугам (в том числе и финансовым) и, следовательно, способствует повышению уровня жизни.

Участие же России в международной торговле, несмотря на резкий рост зависимости ее экономики от внешнего рынка в настоящее время сократилось более чем на половину. По данным ВТО, доля России в мировом товарном экспорте, несмотря на благоприятную рыночную конъюнктуру, не превысила 1,5%,

в импорте – 0,7%. Участие страны в международной торговле услугами, рынке инвестиций является чисто символическим. Это неизбежное следствие развала российской экономики в 90-е годы.

Кроме того, товарная структура нашего экспорта носит отчетливо выраженный топливно-сырьевой характер, что ставит страну в предельную зависимость от растущей нестабильности мирового рынка. Причем в 1992-1999 гг. экспорт рос в основном за счет увеличения физических объемов при снижении контрактных цен более, чем на 44%.

Не вызывает сомнений, что топливно-сырьевая специализация России сохранится и в обозримой перспективе. При этом важны не параметры топливно-сырьевой специализации, а возможности ее использования для повышения эффективности национального хозяйства в целом, развития технического уровня обрабатывающих отраслей, иначе говоря, необходимо более эффективное взаимодействие топливно-сырьевого и инновационного секторов.

Поэтому задача состоит в повышении эффективности и народнохозяйственной отдачи топливно-сырьевого экспорта как основы мобилизации финансовых ресурсов для обеспечения технологического прорыва в сложных обрабатывающих отраслях. Однако сложившаяся ситуация в экспорте сырья и товаров, непредсказуемость рынка в настоящее время не позволяет решать данную задачу.

Вступление в ВТО дает возможность защищать российских экспортеров на внешних рынках. В настоящее время проблемой для товаропотоков из России является дискриминация, остаются так называемые технические барьеры (в частности, требования по сертификации товаров) и особенно-антидемпинговые меры. Количество антидемпинговых исков против российских предприятий уже приближается к сотне. При этом по мере замедления экономического роста в развитых странах этот процесс усилится. Общий ежегодный суммарный ущерб для России от применения антидемпинговых санкций и так называемых технических барьеров оценивается в 250млн.долларов. Не являясь членом ВТО Россия не имеет доступа к международному механизму решения торговых споров. Перевод законодательства России на нормативную базу ВТО снимет многие проблемы, в том числе будет способствовать созданию благоприятного климата для иностранных инвестиций.

Правила ВТО содержат ряд положений, которым просто выгодно следовать, в том числе-положение о защите иностранных инвесторов и защите авторских прав России.

Слабая защита интеллектуальной собственности является одним из ограничений для развития внутреннего рынка программного обеспечения новых технологий.

Таким образом, в стратегическом плане Россия заинтересована в присоединении к ВТО в целях равноправного участия в международной торговле, которая в значительной степени регулируется нормами и правилами данной организации. При этом Россия как член ВТО будет иметь возможность принимать участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов. Вступление в ВТО повлияет не только на внешнеторговую, но и на промышленную и инвестиционную политику, на конкурентную среду, затронет взаимосвязь и взаимодействие национальной экономики с мировой.

Наряду с национальными интересами, вступление в ВТО определяет необходимость выделить и отраслевые интересы. Отраслевой интерес заключается в том, чтобы иметь доступ на внешний рынок, к импортным комплектующим и сырью, но при этом защитить внутренний рынок от импортеров конкурирующей продукции. Необходимо отметить, что интересы различных отраслей часто противоречат друг другу, кроме того некоторые отрасли возникнут лишь в результате встраивания России в глобальную экономику, а пока отсутствуют или находятся в зародышевом состоянии (отрасли услуг, особенно информационных) и, следовательно, необходима их государственная поддержка.

Особенно остро могут возникнуть сложности при вступлении в ВТО в таких важнейших отраслях российской экономики как сельское хозяйство, топливно-энергетический комплекс, транспорт, черная металлургия, отраслях, выпускающих продукцию высоких технологий, авиастроительного комплекса и легкой промышленности, сфере услуг, поскольку сравнительная конкурентоспособность иностранной и отечественной продукции на внутреннем рынке - не в пользу России. Основной причиной низкой конкурентоспособности продукции данных отраслей является высокая степень изношенности производительного аппарата и существенные изменения его возрастной структуры. Так, средний возраст производственного оборудования в промышленности России достиг 18 лет (при сроке морального износа 5 -7 лет) Доля оборудования старше 20 лет составляет 34,9%, 11-20 лет - 46%. Износ основного капитала превысил 50%. Наиболее высок он в легкой промышленности - 56%, в машиностроении - свыше 53%, топливной промышленности и черной металлургии - 53%. При этом средний коэффициент обновления составил 1%, а выбытия - 1,5%, следовательно, материально-техническая база отечественной промышленности безнадежно устарела и физически, и морально. Поэтому проблема конкурентоспособности российских товаров в условиях большой либерализации национального рынка при вступлении в ВТО стоит очень остро.

В этой связи возникает основной аргумент протекционизма, так называемый аргумент развивающейся отрасли: если отрасль почти конкурентоспособна в глобальной экономике, то ее стоит защищать (тарифами или квотами) некоторое время, пока она не достигнет уровня конкурентоспособности, и лишь за тем открывать рынок. Однако, как показывает практика развивающихся стран, каждая отрасль объявляет себя почти конкурентоспособной и требует защиты (а не только новые и растущие отрасли). Но защита всех приведет к снижению уровня жизни населения, причем выигрыш каждой отрасли будет невелик, поскольку закрытие всех рынков приведет к существенному повышению обменного курса рубля. Кроме того, временная защита, как правило, превращается в перманентную, что отрицательно сказывается на конкурентоспособности национальной промышленности.

Нормы и правила ВТО предусматривают решения многих вопросов, защиту отдельных отраслей производства, в частности - субсидирование, ценообразование в отечественной экспортной продукции (в связи с обвинением многих отечественных предприятий - экспедиторов в демпинге). Кроме того, Соглашение об антидемпинговых мерах ВТО позволит решить проблему возможного демпинга со стороны иностранных экспортеров на российский рынок, но при условии приведения российского законодательства к правилам ВТО.

Следует отметить, что положительные моменты от вступления России в ВТО не возникнут автоматически. Чтобы уменьшить трансакции вступления во Всемирную торговую организацию, необходима четкая и последовательная торговая позиция России, отражающая национальные интересы. Цель переговоров – не присоединиться к ВТО любой ценой; необходимо включение России в сферу многостороннего регулирования международной торговли на условиях, которые должны содействовать подъему экономики, развитию внешнеторгового потенциала, рациональному использованию отраслей хозяйства, обладающих сравнительными преимуществами в международной торговле в сочетании с разумной защитой жизненно важных и развивающихся отраслей.

Вопреки распространенному мнению вступление в ВТО предполагает для российской стороны не понижение, а повышение защитных тарифов по многим пунктам, но это будет зафиксированные тарифы, что не совсем привычно для наших производителей. Поэтому на стадии переговоров необходимо тщательно взвесить, на каком уровне должен быть защитный тариф.

Кроме того, на конкурентоспособность в большей степени влияет не тариф сам по себе, а реальный валютный курс. С экономической точки зрения обменный курс является лучшим регулятором, поскольку не нарушает соотношения цен на различные экспортируемые и импортируемые товары.

Наименее защищенным при вступлении России в ВТО является сельское хозяйство. Вступление в ВТО откроет рынок дешевым импортным сельскохозяйственным товарам, с которыми наши продукты по данному параметру конкурировать не могут. По сравнению с другими странами расходы на поддержку аграрного сектора в России относительно малы, действующие тарифы значительно ниже, чем в среднем по ВТО, при этом вследствие неэффективности таможенного администрирования даже эти низкие тарифы не выполняли своей защитной функции. Таким образом, и сегодня сельское хозяйство не является защищенной отраслью. Поэтому в процессе переговоров необходимо обосновать и установить достаточно высокие тарифы по продуктам, нуждающимся в защите.

Кроме того, и для сельского хозяйства главным средством защиты является дешевый рубль. Именно после девальвации 1998 года сельское хозяйство вновь начало развиваться. Наконец, Правила ВТО не предусматривают отмены субсидирования сельского хозяйства, а лишь требуют введения максимального порога для государственных субсидий.

В настоящее время на переговорах обсуждается сумма в 16 млрд. дол. в год, однако же главная проблема заключается в отсутствии средств у бюджета, а также в неэффективности существующей политики расходов.

Однако механизма реализации интересов России в переговорах пока нет. Отрицательную роль играет отсутствие достоверной информации и серьезной аналитической литературы по проблемам ВТО и присоединения к ней России. Кроме того, имеет место недостаточный интерес со стороны самих участников внешней торговли России к деятельности ВТО, к проблемам, которые возникнут после присоединения России к ВТО и особенно - в области ужесточения конкурентной среды национального рынка.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРОГРАММАХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Сегодня все больше руководителей убеждаются в том, что без правильно поставленной системы стратегического планирования, а далее и управления, невозможно обеспечить достижение коммерческих целей организации. В условиях нестабильности внешней среды тщательно разработанная и реализуемая стратегия становится основой принятия всех управленческих решений. Опыт многих российских предприятий показывает, что пренебрежение стратегическим менеджментом в конечном счете слишком дорого обходится бизнесу.

Обоснованная, четкая и эффективная стратегия позволяет целенаправленно мобилизовать финансово-экономический, организационный, производственный, кадровый потенциал предприятия для достижения финансовой устойчивости и обеспечения конкурентоспособности организации в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Задача предприятия, вставшего на путь структурных преобразований, выбрать и экономически обосновать конкретную стратегию реструктуризации, разработка и реализация которой превратит реформирование организации из разового мероприятия или очередной компании в постоянный процесс.

Центральным звеном как планирования, так и реализации стратегии является стратегическое хозяйственное подразделение (СХП) или бизнес-единица.

При формировании бизнес-единиц следует учитывать такие критерии, как четко определенный рынок сбыта; комплексность и степень обеспечения ресурсами, позволяющие осуществить долгосрочные планы производства и сбыта, развития мощностей; достаточные потенциальные возможности для экономического роста и организационных изменений.

На практике встречаются 3 типа структур, использующих СХП в качестве основной организационной единицы:

1.Централизованные. Применяются главным образом узкоспециализированными предприятиями. Основной объем плановой работы выполняется здесь соответствующими службами корпоративного уровня. СХП, образуемые обычно в разрезе региональных рынков сбыта, лишь выполняют "спущенные" им сверху стратегические планы. Финансовая ответственность СХП в связи с этим ограничена.

2.Децентрализованные. Характерны для компаний конгломератного типа. Полностью автономные СХП несут ответственность за разработку и реализацию своих стратегий. Планово-финансовые службы корпоративного уровня лишь контролируют своевременность и размеры поступлений в общефирменный бюджет.

3.Смешанные. Главная особенность структур данного типа заключается в наличии связей между СХП. При этом планово-финансовые службы корпоративного уровня участвуют в перераспределении ресурсов между бизнес-единицами в соответствии с их целями и стратегическим положением. Выработка це-

лей и стратегий СХП производится с участием корпоративных служб, их окончательное утверждение производится высшим уровнем управления.

Для большинства отечественных предприятий представляется целесообразным формирование структур третьего типа, для специализированных предприятий – централизованных структур.

Анализ процессов реструктуризации отечественных предприятий позволил выявить следующие проблемные вопросы формирования бизнес-единиц:

1. Четкое разграничение полномочий высшего (корпоративного) руководства и руководства бизнес - единицы.

Бизнес-единица, являясь самостоятельным производственно- коммерческим подразделением, должна объединить все функции и виды деятельности, необходимые для разработки, производства и реализации продукции: маркетинг, разработка продуктов, снабжение, технология, производство, сбыт. На практике эти функции, а соответственно и полномочия, необходимые для достижения стратегических целей бизнес - единиц, нередко ограничены.

2. Организация финансовых взаимоотношений корпоративного центра и бизнес-единицы.

На каждую бизнес-единицу следует относить часть общефирменных расходов. При этом процедура распределения должна быть проста и понятна, должна способствовать обоснованному принятию управленческих решений.

3. Организация процессов взаимодействия между бизнес-единицами: установление трансфертных цен, передача технологий, перевод кадров, совместный маркетинг и др.

Так, трансфертная цена может определяться как совокупность фактических (нормативных) затрат бизнес-единицы, рыночная цена, рыночная цена со скидкой. При этом выбор метода трансфертного ценообразования зависит от степени самостоятельности бизнес-единицы, а также от состояния рынка промежуточных продуктов (работ, услуг), являющихся объектами трансфертного ценообразования.

4. Формирование внутрифирменных подразделений, оказывающих услуги бизнес-единицам (информационные, учетные, безопасность и др.), так называемых подразделений совместного использования.

В таких подразделениях может быть сосредоточена и часть функций бизнес-единиц с целью достижения эффекта масштаба деятельности (снабжение, заготовительное производство, техническое обслуживание производства, внешнеэкономическая деятельность, например). Эти подразделения должны формироваться как центры затрат с утверждаемым бюджетом либо иметь лицевой счет в бухгалтерии фирмы. В последнем случае услуги подразделения оплачиваются по внутрифирменным ценам корпоративным центром или отдельными бизнес-единицами.

5. Выбор критериев оценки эффективности функционирования бизнес-единиц.

Выбор критериев зависит от того, что находится в компетенции этих подразделений, и за достижение каких показателей они могут нести ответственность. Бизнес-единица (при наделении ее всем комплексом полномочий по разработке и реализации стратегии) является центром прибыли и инвестиций. В целях оценки эффективности работы отдельных бизнес-единиц рекомендуется исполь-

зовать следующие аналитические показатели:

- 1) объем продаж и прибыли;
- 2) рентабельность продаж;
- 3) возврат на активы или рентабельность активов (ROA).

Показатель прибыли при расчете ROA может определяться как:

- операционная прибыль бизнес-единицы (прибыль до выплаты процентов и налогов, учитывающая распределенные на бизнес-единицы общефирменные операционные расходы);

- остаточный доход до косвенных издержек. Данный показатель позволяет более точно оценить финансовый результат бизнес-единицы, чем операционная прибыль, т.к. снимает влияние произвольности распределения косвенных операционных расходов;

- сверхнормативная прибыль, т.е. прибыль, уменьшенная на ставку стоимости капитала фирмы (при этом стоимость капитала соответствует минимальному уровню рентабельности, удовлетворяющему инвесторов фирмы).

В этом случае в расходную часть отчета о прибылях и убытках бизнес-единицы включается цена за пользование капиталом фирмы.

Если продажа продукции находится в компетенции корпоративного центра, то бизнес-единица может нести ответственность только за издержки и качество продукции.

Таким образом, реструктуризация предприятий предполагает формирование определенной системы внутрифирменного учета и отчетности (являющейся элементом механизма реализации стратегии), ее усложнение. В системе управленческого учета появляются новые объекты (направления бизнеса, совокупность родственных продуктов или услуг, географические регионы), в разрезе которых следует группировать данные о затратах, продажах, прибыли, активах. Однако усложнение управленческого учета позволит более адекватно оценивать деятельность бизнес-единицы корпоративным центром, выявлять тенденции развития отдельных видов бизнеса, оценивать эффективность реализации стратегии, в т.ч. стратегии реструктуризации, а следовательно, принимать наиболее эффективные управленческие решения.

Методологические, методические подходы к разработке стратегии реструктуризации носят общий (в рамках стратегического менеджмента) характер. Представляется, что специфика проявляется в содержании целевых установок. Главная цель разработки стратегии реструктуризации - поиск источников роста бизнеса.

Частные цели процесса реструктуризации:

- снижение издержек производства и сбыта;
- повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции;
- улучшение финансовых результатов ;

Все вышеперечисленные цели направлены на достижение основной, генеральной цели - увеличения стоимости бизнеса.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПЛАНА МАРКЕТИНГА

Реструктуризация предприятий как механизм адаптации к рыночным условиям должна базироваться на принципах интегрированного маркетинга. Именно план маркетинга является тем фундаментом, который позволит в ходе реструктуризации обеспечить эффективность бизнес - процессов, сформировать и поддерживать конкурентные преимущества. В силу динамики внешней среды и необходимости реакции на ее изменения, предприятие в современных условиях должно действовать, как саморегулирующая система, своевременно реагирующая на требования рынка. По этой причине процесс реструктуризации целесообразно проводить на постоянной основе. При разработке методических подходов к формированию программы реструктуризации автор исходил из концептуальных положений стратегического маркетинга с одной стороны, и необходимости улучшения финансово-экономического состояния предприятия в целом - с другой. Реструктуризация как результат маркетинговых исследований означает переход от реактивной формы управления (принятие управленческих решений как реакция на текущие проблемы) к управлению на основе анализа и прогноза ситуации. Предлагаемая циклическая модель реструктуризации предприятия на основе плана маркетинга представлена на рисунке.

Мониторинг внешней среды позволяет оценить рыночную ситуацию, своевременно определить тенденции и явления, которые могут возникнуть для предприятия в настоящем и будущем. Управленческий анализ должен включать оценки:

- производственных возможностей (производственные мощности, качество, ассортимент продукции);
- ресурсов (материальных, трудовых, финансовых);
- научно-исследовательского потенциала;
- системы управления (структуры, кадры, уровень централизации функции управления);
- системы планирования, учета, анализа, стимулирования.

В ходе анализа следует определить сильные и слабые стороны объекта исследования, что позволит при разработке программы реструктуризации сделать акцент на формировании (поддержании) его конкурентных преимуществ. Обязательным является проведение GAP - анализа, фиксирующего расхождения между прогнозом будущей ситуации на основе текущей стратегии и целями предприятия. Таким образом, применение аналитического маркетингового инструментария создает базу для принятия решения высшим менеджментом о целесообразности реструктуризации предприятия.

Теоретические обобщения и результаты проведенных маркетинговых исследований позволяют рекомендовать ряд направлений реструктуризации на основе выбранных стратегических альтернатив портфельного анализа (табл.).

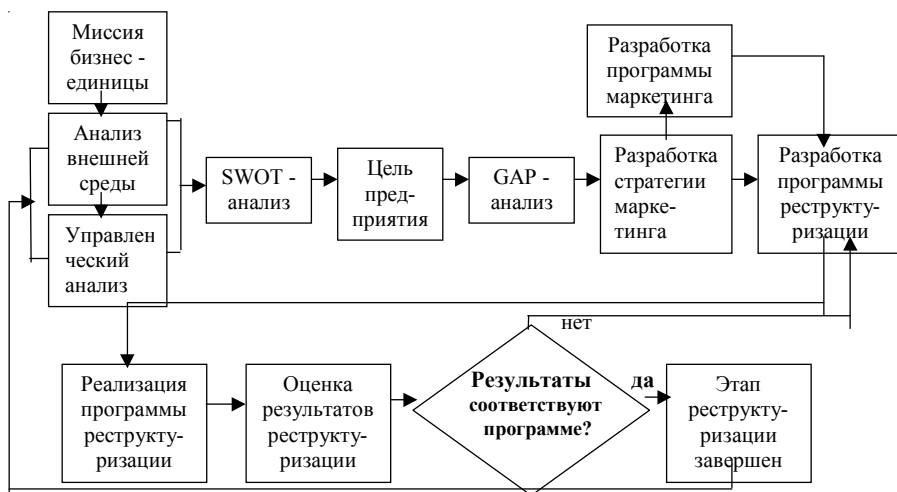


Рисунок 1 – Модель реструктуризации предприятия на основе плана маркетинга

Таблица

Направления реструктуризации предприятия

Стратегические альтернативы	Направления реструктуризации
Стратегический рост	Активные действия по внедрению ноу-хау, совершенствование системы управления, создание объединений, техническое перевооружение производства, формирование центров ответственности
Селективный рост	Специализация на перспективных направлениях деятельности; реструктуризация активов, введение
	системы контроллинга
Стратегия деинвестирования	Переориентация производства; продажа активов, перевод подразделений на другие условия хозяйствования
Стратегия низкой активности	Ликвидация убыточных производств

Разработка программ реструктуризации на основе плана маркетинга предполагает:

- экономическое обоснование целесообразности реструктуризации, оценку возможностей ее осуществления;
- обучение работников высшего и среднего звена управления и формирования команды исполнителей;
- разработку плана-графика проведения реструктуризации, в том числе: определение перечня создаваемых бизнес – единиц; определение очередности сроков их создания; выбор организационно-правовых форм; организацию системы планирования, учета, контроля, анализа и оценки деятельности бизнес–единиц.

Предлагаемая модель реструктуризации на основе плана маркетинга включает систему контроллинга, в рамках которой отслеживаются изменения по всем направлениям. Целесообразно использовать корпоративную радарную систему, одна из важнейших функций которой – поиск несоответствия между стратегией и результатами реструктуризации. В качестве индикаторов рекомендуется использовать показатели объема продаж, рентабельности, увеличение прибыли на инвестированный капитал и др. По результатам контроля выявляются и своевременно устраняются возможные отклонения и, таким образом, закладываются предпосылки саморазвития системы.

С участием автора разработан проект реструктуризации системы управления ЗАО «Курганстальмост». Система управления предприятием построена, во-первых, на принципах стратегического планирования; во-вторых, на принципах управления инвестиционным портфелем, в котором каждое направление деятельности предприятия (бизнес – единица) обладает определенным потенциалом получения прибыли; в-третьих, на принципах собственно маркетинга, позволяющего формировать конкурентные преимущества предприятия.

Проект предполагает усиление интегрирующей функции службы маркетинга, координирующей действия всех подразделений по повышению конкурентоспособности предприятия.

Рекомендуемая функционально-продуктовая структура службы маркетинга – это организационная структура управления маркетингом, в которой функциональные маркетинговые подразделения (группа маркетинговых исследований, группа продвижения продукции, группа ценообразования) вырабатывают и координируют осуществление некоторых единых для предприятия целей и задач маркетинга. А за разработку и реализацию стратегий и программ маркетинга для определенного продукта отвечает маркетинг – менеджер по продукту. Он также формулирует для функциональных маркетинговых подразделений задания в области маркетинга определенных продуктов и контролирует их выполнение (рис. 2).

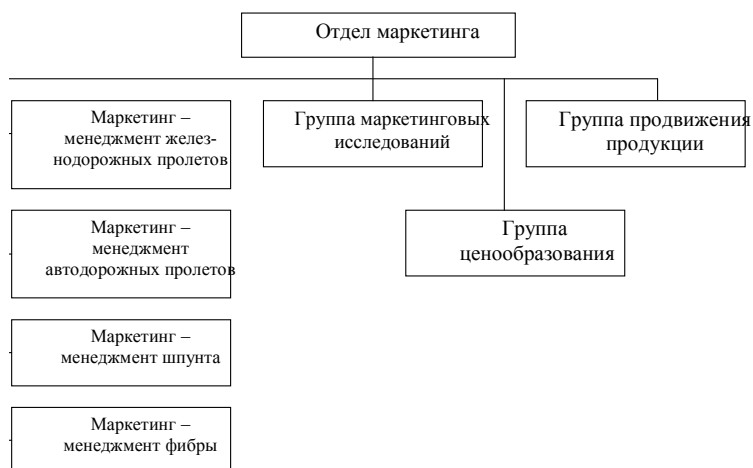


Рисунок 2 – Структура отдела маркетинга

Проект включает комплект нормативных документов (положения, должностные инструкции), систему взаимодействия службы маркетинга со всеми подразделениями ЗАО “Курганстальмост”.

Комплексное решение задач реструктуризации на основе плана маркетинга обеспечит укрепление рыночных позиций предприятия, повышение его конкурентоспособности.

В.Ф. Салийчук

Курганский государственный университет, г.Курган

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ФИРМЫ И РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Реструктуризация представляет собой одну из важнейших проблем, неоднократно возникающих на различных стадиях жизненного цикла любого рыночного субъекта. И, в первую очередь, юридического лица независимо от формы и вида собственности, сферы приложения его капитала.

Реструктуризация это не только реальный процесс, возникающий на определенном этапе функционирования юридического лица. Реструктуризация кроме того является объектом управления. А это между прочим требует точного определения данного понятия, выделения его индивидуальных признаков. Ибо без определения вообще невозможно разработать и реализовать действенную систему мероприятий по осуществлению реструктуризации предприятия, включая его коммерческие операции.

Реструктуризацию в первом приближении, можно определить как процесс целенаправленного изменения структуры предприятия с целью получения какого-либо финансового, коммерческого или социального эффекта. Или короче: реструктуризация фирмы –это перестройка ее структуры.

Необходимость реструктуризации может порождаться:

- совокупностью причин и факторов внешнего происхождения (действия конкурентов, экономическая политика государства, динамика валютного курса и др.). Назовем их экзогенными причинами;
- совокупностью внутренних причин и обстоятельств, воспроизводящихся в рамках данной экономической системы. Это причины эндогенного характера;
- комплексом причин внешнего и внутреннего характера, взаимодействующих между собой.

Причины и факторы могут иметь разнообразные формы внутрисистемного взаимодействия (взаимная заменяемость, взаимная нейтрализация и т.п.). Именно это значительно усложняет содержание реструктуризации, определение целей и приоритетов. Но главное процесс ее осуществления в рамках конкретного периода времени.

Исключительно важным представляется вопрос о направленности структурных изменений фирмы. Направленность можно рассматривать как один из кри-

териев анализа и оценки реструктуризации. Теоретически можно допустить три варианта направленности реструктуризации фирмы.

Первый. Предприятие возвращается к своей прежней структуре, к ее исходному состоянию. Возврат может быть вызван состоянием рынка, конкурентными действиями других фирм. В такой реструктуризации явно просматриваются элементы регресса. Даже если он и вызван потребностями адаптации предприятия к существующим тенденциям развития конкретного рынка.

Второй. Переход к новой структуре фирмы. По сравнению с базовым состоянием структуры данной экономической системы, здесь просматриваются признаки развития фирмы, причем признаки экономического прогресса на микроуровне.

Третий. Фирма возвращается к своей прежней структуре, но на новых принципах. И здесь мы наблюдаем признаки экономического прогресса в динамике данной микросистемы, хотя возврат к старому (прежней структуре) имеет отношение к регрессу фирмы, ее движению назад.

В каждом из трех вариантов происходит какое-то изменение структуры, т.е. реструктуризация в изложенной выше трактовке. Отсюда вопрос: можно ли отождествлять реструктуризацию фирмы с любой перестройкой ее структуры? Или же реструктуризация предполагает изменение структуры хозяйствующего субъекта строго определенной направленности? Тогда какова эта направленность? Какой из трех изложенных вариантов ее характеризует?

Если реструктуризация отражает лишь один из этих вариантов, то какие понятия экономической науки должны отражать динамику фирмы в рамках других вариантов? Или же все указанные варианты описываются понятием “реструктуризация”?

Между тем имеются и другие процессы, непосредственно связанные с изменением структуры современного предприятия. Эти процессы отражаются следующими понятиями экономической науки:

- реконструкция;
- реконверсия;
- техническое перевооружение;
- расширение производства;
- диверсификация;
- новое строительство;
- рекомбинация и др.

Причем эти процессы могут происходить параллельно в рамках одной фирмы, они могут следовать друг за другом, могут взаимно дополнять друг друга, обеспечивая достижение необходимого коммерческого или финансового эффекта, имеющего комплексный характер. Причем каждое из перечисленных понятий фиксирует целенаправленные изменения, происходящие в структуре предприятия. И, безусловно, все эти процессы направлены на повышение конкурентоспособности фирмы и ее продукции, на повышение эффективности производственной и коммерческой деятельности, на максимизацию массы и нормы прибыли юридического лица.

Однако эффективное осуществление указанных процессов, дифференцированное управление ими требует четкого разграничения их содержания. Только на основе такого разграничения, выделения специальных признаков сравни-

ваемых процессов возможны какие-либо рациональные практические действия по осуществлению перечисленных процессов в условиях конкретного предприятия.

В связи с этим вопрос о разграничении указанных понятий, изучении их соотношения должен стать предметом специального исследования. Нужно учитывать при этом специфику перечисленных процессов в условиях современной российской действительности, в условиях переходной экономики, не забывая также их особенности в конкретных отраслях и регионах. Может показаться, что точное определение данного понятия – это вопрос, относящийся к числу учебных, чисто академических. Это якобы научная проблема, не имеющая прямого выхода на потребности практики, на специфику планирования, осуществления, управления и оценки реструктуризации на конкретном предприятии.

Представляется, что такая позиция существенно упрощает проблему не только научного анализа, но и практику реального проведения реструктуризации. Во-первых, если мы не можем разграничить реструктуризацию и указанные выше процессы, мы просто не представляем содержания данного процесса как совокупности конкретных мероприятий, подлежащих планированию и выполнению. Во-вторых, только разграничив указанные процессы, можно приступить к управлению ими. Не зная специфики этих процессов, руководство фирмы не сможет разработать действенную систему методов управления собственно процессом реструктуризации. А если, например, процесс реструктуризации и реконструкции совпадает во времени? Как в этом случае разграничить мероприятия по их осуществлению, если до этого не удалось сформулировать признаки их сходства и важнейшие различия? Как доказать, что данное мероприятие относится именно к реконструкции, а не к реструктуризации? И наоборот? И главное: дифференцировать методы управления названными процессами? Ведь эти процессы как различные объекты управления еще четко не выделены.

В – третьих, процесс реструктуризации в реальной жизни – это система мероприятий организационного, технического, экономического и коммерческого характера. Причем они требуют специального финансирования. Вопрос: как можно разработать бюджет реструктуризации, если мы не можем убедительно доказать принадлежность каждого мероприятия именно к данному процессу? А не к реконструкции, реконверсии или техническому перевооружению? Где же тогда целесообразность их финансирования? Данное обстоятельство существенно затрудняет определение точного объема затрат на реструктуризацию. В – четвертых, неполная фиксация перечня мероприятий, включаемых в программу реструктуризации, может повлиять на продолжительность данного процесса, а значит – на отдаленность возникновения его коммерческого или финансового эффекта. И, в – пятых, существует проблема оценки эффективности реструктуризации. Конечно, с учетом соответствующего временного лага. Однако можно ли обеспечить ее относительную точность, если отсутствует ясность в составе реструктуризационных мероприятий? Если отсутствует точность в определении бюджета реструктуризации, совокупных затрат на ее проведение?

Важнейшим представляется вопрос о выделении признаков реструктуризации. На наш взгляд, реструктуризация как процесс содержит следующие признаки:

- уровень экономики, уровень ее проведения. В нашем случае – это уро-

вень фирмы (микроэкономические системы);

- сфера осуществления (производство, финансы, коммерческая деятельность, сфера обращения и т.д.);
- система целей (стратегических, долгосрочных, среднесрочных, краткосрочных);
- объекты реструктуризации;
- период реструктуризации;
- методы реструктуризации;
- бюджет реструктуризации;
- ожидаемые результаты (эффекты);
- временной лаг;
- эффективность, показатели и критерии оценки.

В качестве одного из критериев можно использовать прирост чистой прибыли, полученный предприятием в результате реструктуризации. Критерии и показатели могут существенно дифференцироваться в зависимости от целей и объектов реструктуризации, организационно – правовой формы предприятия и других обстоятельств. Например, для открытых акционерных компаний целесообразно применять такие показатели: прирост чистой прибыли на одну акцию; прирост курсовой стоимости предъявительской акции, прирост доходности акции и др.

Нерешенность общих теоретических вопросов реструктуризации значительно усложняет исследование специфики реструктуризации собственно коммерческой деятельности фирмы. Между тем реструктуризация коммерческих операций любого юридического лица представляет собой важнейший аспект его рыночного функционирования .

При этом важно учесть, что собственно коммерческие операции обладают известной обособленностью в рамках экономической микросистемы. Именно поэтому они и должны стать объектом специального научного анализа. Вместе с тем данная обособленность всегда ограничена, обладает определенной относительностью, поскольку коммерческая деятельность осуществляется тем же предприятием, которое одновременно производит продукцию и услуги, решает финансовые проблемы, выходит на рынок труда и других факторов производства. Поэтому понятно, что реструктуризация коммерческих операций – это частная проблема реструктуризации фирмы в целом, любого юридического лица.

Исходным при исследовании реструктуризации представляется выделение его важнейших принципов. Назовем хотя бы некоторые из них:

- принцип единства (системного анализа) реструктуризации производства и коммерческой деятельности фирмы;
- принцип разграничения реструктуризации фирмы и реструктуризации собственно ее коммерческих операций;
- принцип примата реструктуризации производства над реструктуризацией коммерческих операций.

Реструктуризация коммерческой деятельности имеет значительные особенности. Ее сфера – операции фирмы, производимые только в сфере обращения (торгово – закупочные, снабженческие, бытовые, арендные). Она может происходить на любых рынках с любыми товарами. Цели этого процесса определяют руководством фирмы на момент начала реструктуризации.

Возможными объектами такой реструктуризации могут быть: совокупность

снабженческо-закупочных операций; операции по найму рабочей силы; бартерные и взаимозачетные операции; операции по сбыту товаров и услуг; операции по коммерческому использованию избыточных складских площадей, транспортных средств, недвижимости; операции с НОУ-ХАУ и инжиниринговыми услугами; оказание консалтинговых услуг; порядок сотрудничества с различными торгово-посредническими структурами; методы стимулирования сбыта; операции с коммерческим использованием товарных марок (товарных знаков); операции на фондовом рынке; управление коммерческой деятельностью и т.п.

Период реструктуризации в зависимости от целей может быть краткосрочным и среднесрочным. Реструктуризация в долгосрочном периоде чаще всего должна сопровождаться реструктуризацией производства.

Исключительно важным является вопрос о методах коммерческой реструктуризации. Их комплекс может дифференцироваться в зависимости от следующих обстоятельств: цели и периода реструктуризации; ожидаемого эффекта; объекта планируемых структурных преобразований; конкурентных действий соперничающих фирм; бюджета реструктуризации.

Определенным достоинством реструктуризации коммерческой деятельности является ее меньшая затратоемкость, в отличие от реструктуризации собственно производства. Она может быть выполнена в более короткие сроки (среднесрочный и даже краткосрочный период). Она чаще всего характеризуется более коротким временным лагом, обеспечивает более быстрое достижение программируемого финансового или коммерческого эффекта. Можно допустить, что коммерческая реструктуризация приносит больший удельный эффект на единицу затрат, связанных с ее осуществлением. Это серьезные преимущества данного вида реструктуризации, которые следует учитывать в процессе разработки программы комплексной реструктуризации предприятия.

Важнейшим вопросом представляется выбор эффекта реструктуризации коммерческой деятельности. Им, на наш взгляд является прирост чистой прибыли, полученной в результате осуществления данного процесса. Вместе с тем фирма может получить и дополнительные (промежуточные) эффекты: прирост объема продаж; выход (или закрепление) на новые сектора национального или мирового рынка; повышение конкурентоспособности товаров и реструктуризуемого предприятия; достижение дополнительных конкурентных преимуществ; увеличение среднедушевого объема продаж и потребления продукции фирмы на региональном или национальном рынках; повышение эффективности сбытовой политики; снижение издержек производства и обращения фирмы и т.п.

Представляется, что продолжение теоретического анализа реструктуризации будет способствовать повышению эффективности данного процесса в практике хозяйствования рыночных субъектов.

ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Одной из важнейших задач, требующих незамедлительного решения в настоящий момент, является реструктуризация как экономики в целом и отдельных ее отраслей, так и большей части российских компаний.

В решении задач реструктуризации прежде всего следует определить причины и факторы, породившие ухудшение финансового положения организаций, способы их количественного измерения и построения финансовых моделей реализации реструктуризационных процедур в рамках действующего законодательства.

Необходимость коренной реструктуризации обусловлена крайне неэффективной структурой экономики в целом и наличием ряда серьезных препятствий для экономического роста на микроуровне. Таким образом, можно выделить группы внешних и внутренних факторов, порождающих негативные тенденции в развитии хозяйствующих субъектов.

Группа внешних факторов (макроэкономическая ситуация, степень монополизации экономики и уровень конкуренции на рынках, доступность и качество ресурсов, уровень платежной дисциплины) обязывает организацию адаптироваться к условиям окружающей среды, характеризующимся высокой степенью неопределенности.

Группа внутренних факторов (ассортиментная, ценовая политика, уровень развитости материально-технической базы, кадровая политика, способы финансового обеспечения деятельности, параметры кредитной политики и формы расчетов, используемые организацией) в большей степени влияет на уровень финансовой устойчивости организации, а следовательно, и на необходимость проведения реструктуризации (главным образом, реструктуризации задолженности).

Исследования, проведенные по группам хозяйствующих субъектов Курганской области и Уральского федерального округа, свидетельствуют о том, что основными причинами неудовлетворительного финансового состояния большинства предприятий являются:

- низкая оборачиваемость активов (обусловленная с одной стороны неоправданно завышенной суммой запасов, с другой – постоянной нехваткой оборотных средств для обеспечения бесперебойного функционирования производственных систем): период оборота превышает 250 дней (см. рис. 1)

- низкий уровень или полное отсутствие собственного оборотного капитала (начиная с 1996 года, предприятия основных отраслей экономики в среднем не имели собственных оборотных средств, и к началу 2000 года коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом по экономике в целом находился на уровне -11,9%, при рекомендуемом значении +30,0%) (см. рис. 2);

Средние показатели деловой активности по группе крупных предприятий Курганской области

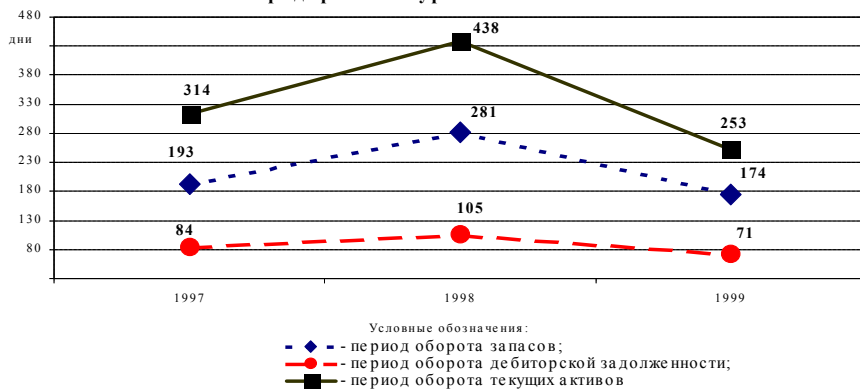


Рис. 1. Средние показатели деловой активности по группе крупных предприятий Курганской области

Средние значения коэффициента обеспеченности собственным оборотным капиталом

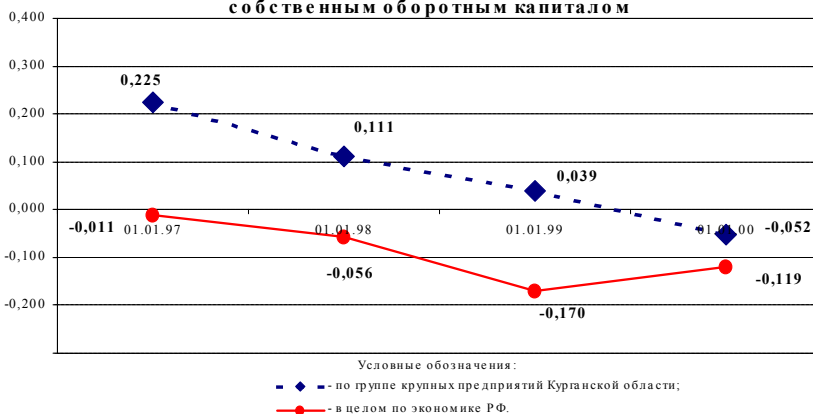


Рис. 2. Средние значения коэффициента обеспеченности собственным оборотным капиталом

- снижение обеспеченности собственным оборотным капиталом стимулируется падением уровня коэффициента автономии (коэффициент корреляции между этими показателями составляет 0,98) и в итоге приводит к отрицательным тенденциям в динамике уровня ликвидности (коэффициент корреляции между степенью обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициентом текущей ликвидности равен 0,89);

- крайне низкая платежная дисциплина покупателей (доля просроченной дебиторской задолженности за период с 1996 по 2000 год не опускалась ниже уровня 57%, а в январе-феврале 2001 года, по оценкам более 35% хозяйствующих субъектов, влияние фактора просроченной задолженности покупателей на финансовое состояние значительно возросло; наиболее существенное воздействие данный фактор оказывает на предприятия деревообрабатывающей про-

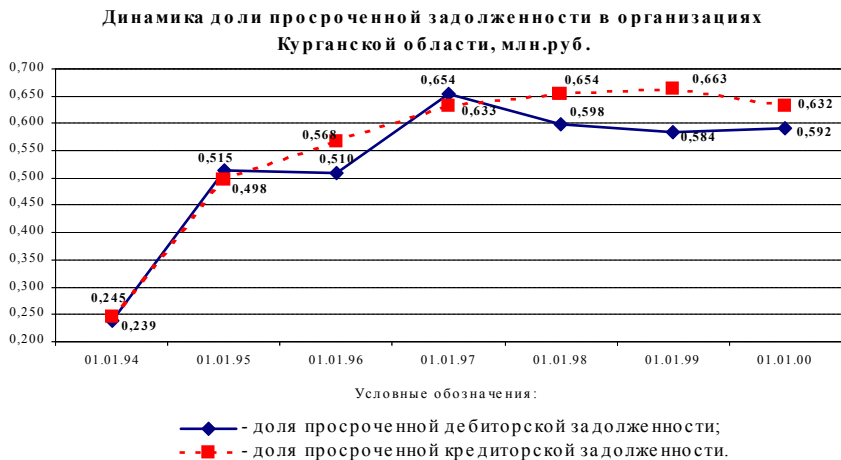


Рис. 3. Динамика доли просроченной задолженности в организациях Курганской области, млн.руб.

- рост просроченной кредиторской задолженности (на 01.01.2000 доля просроченной КЗ находилась на уровне 59,8%); причем основным фактором, определившим этот рост, являлась задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, а также рост просроченной дебиторской задолженности (коэффициент корреляции 0,72);

- рост уровня кредиторской задолженности в целом во многом можно объяснить увеличением уровня дебиторской задолженности (коэффициент корреляции 0,9): связь между кредиторской задолженностью и уровнем запасов незначительная;

- неэффективное использование поступающих на предприятия денежных средств (в среднем на чисто производственные цели расходуется лишь около 1/3 совокупных денежных поступлений); кроме того, на низком уровне остается доля прибыли, направляемой на развитие производства (в то время как исследования финансовых результатов деятельности предприятий Курганской области показали, что уровень прибыли в среднесрочной перспективе напрямую зависит от данного показателя: коэффициент корреляции равен 0,9);

- в целом финансовое состояние организаций Курганской области можно оценить как неустойчивое при низком уровне платежеспособности, доля убыточных предприятий по итогам 2000 года составила 56,7%.

Доля просроченной кредиторской и дебиторской задолженности в 1999 году

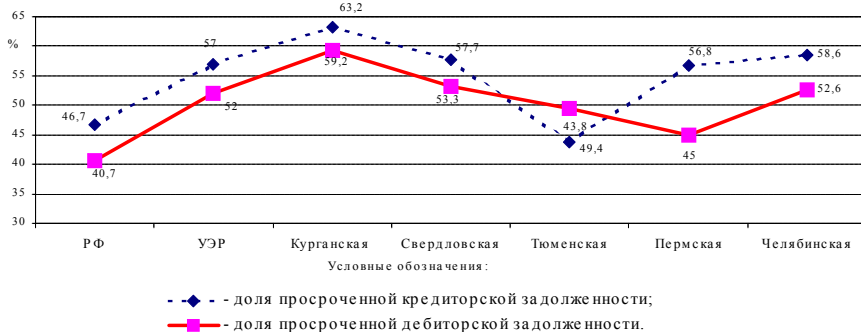


Рис. 4. Доля просроченной кредиторской и дебиторской задолженности в 2000 году

Рассматривая вопросы реструктуризации, необходимо различать процедуры реструктуризации предприятий и процедуры реструктуризации их задолженностей. Если первая группа включает в себя процедуры, применяемые к предприятиям, признанным несостоятельными в соответствии с установленным законодательным порядком, то вторая группа включает в себя меры досудебной санации.

Термин “процедура финансового оздоровления” - своего рода эвфемизм, который не используется в странах с развитой рыночной экономикой. Смягченная российская терминология имеет глубинный смысл, порождаемый особенностями экономико-политической ситуации в России. Трансформационные процессы, происходящие в экономике, представляют собой необратимые структурные изменения, корректировку целей и приоритетов внутри экономической системы.

В переходный период процедуры финансового оздоровления выражаются, главным образом, в организации аудита (ревизии) и контроля. Возможно, этим объясняется отечественный парадокс стремления Федеральной службы финансового оздоровления не допустить реализации процедуры банкротства (ликвидации бизнеса, увольнения сотрудников, распродажи имущества и др.), используя все возможности, предоставленные законодательством, для улучшения финансового положения хозяйствующих субъектов. (см. рис. 5)

Основной задачей на данном этапе является построение финансовых моделей реализации реструктуризационных процедур, какие бы сферы деятельности хозяйствующих субъектов ни затрагивал этот процесс. Это объясняется тем, что грамотно включенные в экономические трансформационные процессы финансовые механизмы создают надежную основу для успешной реализации всего комплекса мероприятий по восстановлению устойчивости экономической системы.

Комплексная оценка финансового состояния крупных предприятий Курганской области

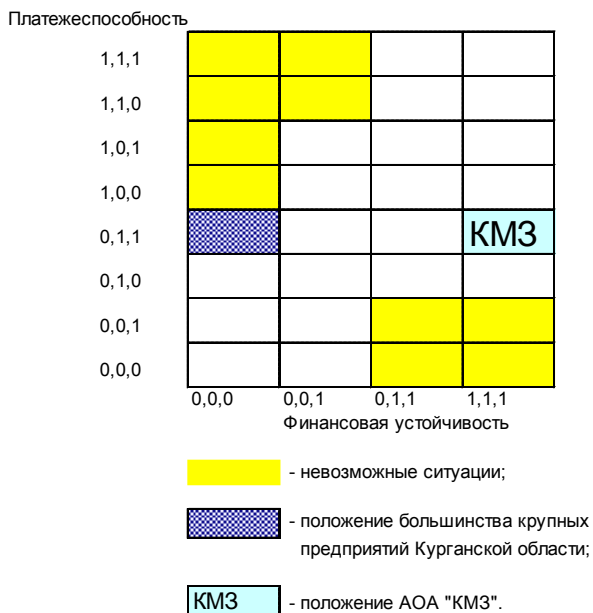


Рис. 5. Комплексная оценка финансового состояния крупных предприятий Курганской области

Проводимые исследования в направлении поиска оптимальных вариантов функционирования финансовой системы на основе построения моделей интенсивного развития позволяют сформулировать основные принципы финансовой реструктуризации:

- максимальное использование возможностей, предоставляемых организациям действующим законодательством, при реструктуризации задолженностей перед бюджетами разных уровней и внебюджетными фондами;
- осуществление процедур досудебной санации в ходе реализации мер по финансовому оздоровлению;
- развитие практики аудита (ревизии) и контролинга;
- определение механизмов оптимального использования имущества организаций;
- включение широкого спектра инновационных финансовых инструментов в хозяйственную практику организаций;
- согласование интересов субъектов, взаимодействующих прямо или косвенно в процедуре реструктуризации;
- проведение кадровой реструктуризации;
- многоуровневый подход при проектировании моделей.

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Современный менеджмент рассматривает человеческие ресурсы как стратегические ресурсы организации. И результат деятельности любой организации зависит от того, как грамотно, профессионально управляют этими стратегическими ресурсами, насколько эффективна кадровая политика организации.

Под кадровой политикой понимается комплекс организационных и содержательных мер, направленных на эффективное использование способностей и профессиональных навыков каждого отдельного работника в реализации конечных целей (миссии) организации.

В условиях реструктуризации важнейшим фактором формирования современной кадровой политики, на наш взгляд, является инновационность, т.е. внедрение в практику самых современных кадровых технологий во всех областях управления персоналом, таких как:

- маркетинг персонала;
- обучение и повышение квалификации кадров (развитие персонала);
- мотивация;
- выбор схем компенсационных выплат;
- оценка персонала;
- работа с кадровым резервом и других.

Для выполнения сложных задач реструктуризации с использованием новейших кадровых технологий кадровые службы организаций должны трансформироваться в службы управления персоналом или службы управления человеческими ресурсами (как во всем цивилизованном мире) и занять свое место в стратегическом управлении организацией.

Новые роли, которые должен выполнять отдел (служба) по управлению человеческими ресурсами (УЧР) или новый специалист по УЧР представлены на рис. 1.

Стратегический партнер Управление стратегическими ресурсами Реализация стратегии	Агент изменений Управление развитием Организационная способность к изменению
Прогресс Организационный эксперт Управление структурой организации	Люди Кадровик Управление вкладом работников Рост компетентности работников

Рисунок 1 – Схема управления человеческими ресурсами

В основе представленной схемы лежит идея о бизнес-партнерстве работников службы управления персоналом с руководителями организаций.

Выделяются четыре роли, которые должен выполнять новый специалист по УЧР. Он традиционно занимается управлением персоналом, но одновременно является организационным экспертом, агентом изменений, стратегическим партнером. В чем новизна такого подхода? Стратегический партнер участвует в разработке и реализации стратегии развития компании, в управлении изменениями и формировании организационной структуры.

Опрос руководителей кадровых служб (35 человек) и директоров компаний (43 человек), работающих на предприятиях России, показал, что 11,4% начальников служб управления персоналом и 18,6% директоров утверждают, что в их организациях реализуется на практике идея стратегического партнерства (журнал “Управление персоналом” № 12, 2000г. с.58-60).

Для выполнения новых функций руководителям всех уровней необходима соответствующая подготовка; это может быть целевая подготовка (вузы, техникумы) либо внутрифирменная переподготовка, повышение квалификации. Важно, чтобы обучение носило системный характер, и чтобы были использованы новые подходы, новые технологии. Примерная структура учебной программы приведена на рис. 2.

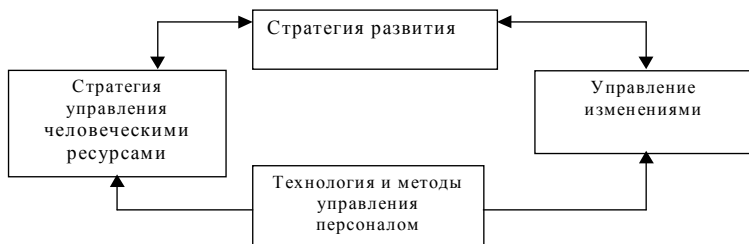


Рисунок 2 – Структура учебной программы

В Курганской области есть положительный опыт повышения квалификации руководителей на промышленных предприятиях (ОАО “Курганмашзавод”, ОАО “Икар”, Курганский автобусный завод, Курганский завод дорожных машин, Варгашинский завод противопожарного оборудования, завод “Кургансельмаш” и др.).

В разработке и реализации программ повышения квалификации управленческого персонала этих предприятий участвовали ведущие преподаватели Курганского государственного университета.

Но это обучение носит не системный, а фрагментарный характер и охватывает небольшое количество руководителей и специалистов.

Одна из причин, усложняющих процесс реструктуризации организаций, заключается в том, что ею занимается ограниченный круг руководителей и специалистов, хотя реструктуризация касается каждого работника предприятия. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно при обучении применять такие управленческие технологии, в которые можно включить большое количество работников, чтобы новые идеи не навязывались сверху, а формировались коллективом.

Например: проведение проблемно-ролевой игры, в которую можно втянуть большое количество персонала (до 40-50%).

Тогда же, когда в процессе обучения занято ограниченное число специалистов, они оказываются в “отрицательном поле” восприятия своих коллег, т.е. они не нахо-

дят поддержки своих коллег, когда требуется участие в реализации новых идей.

Кадровая политика в условиях реструктуризации предполагает, что новая организационная структура управления должна быть наполнена и новым содержанием, т.е. должна быть разработана новая система распределения полномочий. Документально это оформляется через разработку положений о подразделениях и должностных инструкциях. К ним также предъявляются новые требования – приоритет должен отдаваться аналитическим и перспективным направлениям работ, т.к. только они обеспечивают рост и развитие предприятия, повышают конкурентность продукции.

Система распределения полномочий, а соответственно - положения о подразделениях и должностные инструкции - должны базироваться на применении современных и высокоэффективных принципов и методов управления. При этих условиях положения и должностные инструкции становятся составной частью системы управления предприятием, т.к. они начинают выполнять роль норматива по рассмотрению обязанностей, прав и ответственности, кроме того, они используются в качестве плана стабильных работ подразделения, при обучении, стажировке, приеме на работу специалистов, а также при оценке деятельности (подразделений и специалистов).

И.А. Уварова, С.В. Завьялов

Курганский государственный университет, г.Курган

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В настоящее время сложилась парадоксальная ситуация: лечебно-профилактические учреждения (ЛПУ), являясь в большинстве своем государственными организациями, обязаны предоставлять медицинскую помощь населению в объемах и на условиях, установленных государством; государство же в свою очередь, не имеет возможности выполнить возложенные на него обязательства по финансированию обеспечения процесса воспроизводства, функционирования и прогрессивного развития отечественного здравоохранения. На сегодняшний день абсолютно бесспорным является тот факт, что ни прямое бюджетное финансирование, ни опосредованное перераспределение финансовых средств через систему обязательного медицинского страхования не способны в полной мере удовлетворить растущие потребности национальной системы здравоохранения.

Основываясь на оценке Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, рассчитанной с учетом динамики цен по различным видам расходов отрасли здравоохранения, объем государственного финансирования отечественной медицины за последние 8 лет сократился на 76%. Общая сумма, выделенная на нужды здравоохранения в 2000 году, составила 13 млрд 769 млн руб. - на 5 млрд руб. (на 50%) больше, чем бюджет 1999 г. В то же время, потребность учреждений здравоохранения на 2000 г. - в 1,8 раза больше предусмотренной

(24 млрд. 271 млн руб.).

Стоимость базовой программы обязательного медицинского страхования в 1997 году составила 2,57 % ВВП. Фондами ОМС в общей сложности в том же году было собрано взносов в размере 0,96 % ВВП. Таким образом, дефицит финансирования программ ОМС составил 62,6 % их стоимости. Несоответствие финансовых средств системы ОМС потребным объемам медицинских услуг вынудило пациентов к участию в системе персональной, личной оплаты за медицинскую помощь. Отсутствие юридической базы, регулирующей соплатежи застрахованных в системе ОМС, перевело часть финансовых средств в теневой сектор здравоохранения. Страховые медицинские организации не получили должного развития, тем самым не оправдав надежд, с одной стороны, конкурирующих организаций по защите прав застрахованных, с другой – рационального и экономного расходования средств системы ОМС. Ко всему прочему, расходы на содержание фондов ОМС и страховых компаний, по оценкам специалистов, составляют порядка 10 % собранных страховых взносов, что является непозволительной роскошью в условиях острого дефицита финансовых средств.

В то же время данные, проведенные Институтом социальных исследований, показывают, что уровень расходов населения на финансирование медицинской помощи и лекарственного обеспечения составляет 4,5 % ВВП в 1998 г. и превышает объем государственного финансирования здравоохранения (3,1 % ВВП) (табл. 1).

Таблица 1

Расходы на нужды здравоохранения (в текущих ценах), млрд руб.

№ п/п	Показатель	1997 г.		1998 г.	
		Сумма	% ВВП	Сумма	% ВВП
1	Государственный бюджет	75,1	2,93	64,4	2,40
2	Взносы работодателей на обязательное медицинское страхование	18,3	0,71	20,0	0,75
3	Общие расходы государства (1+2)	93,4	3,64	84,4	3,14
4	Расходы населения на медицинские услуги	32,5	1,27	38,1	1,42
5	Расходы населения на приобретение лекарств в аптеках	71,7	2,80	83,1	3,10
6	Расходы населения на добровольное медицинское страхование	0,9	0,03	0,4	0,01
7	Общие расходы населения на медицинские нужды (4+5+6)	105,1	4,10	121,6	4,53
8	Всего (3+7)	198,5	7,75	206,0	7,67

Совершенно очевидно, что государственные обязательства по обеспечению населения бесплатной медицинской помощью носят часто декларативный характер. Предоставляя широкие социальные гарантии, государство взваливает на себя бремя заведомо невыполнимых обязательств. Вопрос этот чрезвычайно сложный и подлежит обсуждению не только с экономической, но и с политической точки зрения. Однако бесспорным является тот факт, что необходима

кардинальная, научно обоснованная реструктуризация существующей системы финансирования медицинских услуг, имеющая своей целью оптимизацию всех составляющих отрасли здравоохранения в новых экономических условиях.

Представляются три основных направления проведения реформ: правовое, финансовое и структурное (рис 1). Правовое направление должно иметь своей целью создание нормативно-правовой базы, обеспечивающей законодательно обоснованное осуществление всех последующих преобразований. В рамках финансового направления реформ предполагается реструктуризация сложившейся системы денежных потоков. Структурная составляющая включает в себя модернизацию организационной формы субъектов системы здравоохранения и, в первую очередь, лечебно-профилактических учреждений.



Рис. 1. Основные направления реструктуризации отрасли здравоохранения

Более подробно хотелось бы проанализировать реформирование структуры источников денежных потоков. На сегодняшний день существует три основных канала финансирования: средства федерального и местных бюджетов, средства, аккумулируемые в рамках обязательного медицинского страхования, и частные средства, включающие коммерческое медицинское страхование (КМС).

Для повышения эффективности бюджетных ассигнований представляется целесообразным отойти от принципа равнодоступного для всех категорий граждан получения бесплатной врачебной и медикаментозной помощи и сосредоточить усилия на формировании адресной социальной поддержки малоимущих слоев населения. Интересны с этой точки зрения программы правительства США: "Медикэр" (финансирование медицинских услуг пожилым людям) и "Медикэйд" (медицинское обслуживание неимущих).

Оценивая функционирование системы обязательного медицинского страхования, специалисты отмечают, что в регионах с высоким промышленным и экономическим развитием ОМС, бесспорно, демонстрирует свои положительные результаты, несмотря на сопутствующие издержки. Однако в дотационных и кризисных областях возникает серьезная проблема с формированием доходной части бюджета ОМС, что делает существующую систему обязательного страхования высокочрезвычайно затратной и малоэффективной. Выход из сложившейся ситуации видится в более гибком подходе к вопросу медицинского страхования, предусматривающем активное привлечение частных страховщиков в сферу обязательного медицинского страхования, снижение влияния фондов ОМС на процесс предоставления страховой защиты, вплоть до полного их исключения из числа участников страхования.

Участие населения в финансировании лечебно-профилактического процесса обеспечивает серьезные финансовые вливания в экономику здравоохранения (табл. 1). По данным проведенного автором социологического исследования

ния совместно с РИА “Росбизнесконсалтинг”, большинство опрошенных респондентов готовы и имеют возможность расходовать на здравоохранение от 1 до 25 % семейного бюджета (табл. 2).

Таблица 2

Показатели готовности участия населения в финансировании медицинских расходов

Количество опрошенных,		Доля добровольного участия в финансировании здравоохранения, % от семейного бюджета
чел.	%	
965	34	От 1 до 5
833	29	От 5 до 10
389	14	От 10 до 15
251	9	0
174	6	Менее 1
144	5	От 15 до 25
94	3	Более 25

Основным направлением развития отношений в этой области следует избрать создание нормативно-правовой базы, регулирующей “соплатежи” пациентов, компенсирующие дефицит средств, получаемых из других источников. Возникает необходимость в проведении эффективной ценовой и маркетинговой политики, создается экономическая база для развития добровольного медицинского страхования, обеспечивается гарантированная защита прав пациента.

Существующая система социальной защиты, к которой до сих пор относятся здравоохранение, основана на социалистических принципах функционирования. Преобразования последних лет выявили ее несоответствие новым экономическим условиям. Обеспечение социальной защиты следует осуществлять с учетом дифференциации граждан по доходным группам. Реструктуризация системы финансирования социально ориентированных отраслей общественного хозяйства, и в частности - здравоохранения, позволит решить целый ряд существующих проблем, обеспечивая в перспективе развитие экономики в целом.

Н.Д. Кремлев

*Курганский областной комитет государственной статистики,
г.Курган*

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Важнейшим фактором производства и инструментом анализа является информация, без которой сегодня невозможно эффективное управление экономикой и повышение благосостояния населения. Статистическая информация

сопровождает каждого из нас, в любой день нашей жизни, и для того, чтобы деятельность приносила плоды необходимо знать огромную массу сведений. Многие данные, факты и аргументы содержатся в официальной государственной статистике.

Однако многие предприятия глубокому анализу своей деятельности уделяют пока недостаточно внимания. Часто ими используется сомнительная и недостоверная информация, основанная на старых принципах учета, а не научно обоснованная. В результате не обеспечивается эффективная деятельность, изготовленная продукция порой находится на складах, а созданные мощности по производству товаров и услуг, по этой и ряду других причин, используются часто недостаточно полно. Население и предприятия не получают остро необходимые блага.

Воспроизводственные процессы в экономике Курганской области замедлились, производство сократилось более чем в два раза износ основного капитала возрастает, несмотря на то, что в экономику за последние 10 лет вложено свыше 57 млрд. рублей инвестиций (в ценах 2000 года), а. Все это указывает на неэффективное использование инвестиций и ошибки, допускаемые экономической политикой.

Поэтому необходимы меры по оптимизации структуры и модернизации экономики, изменению курса реформ и приоритетов развития. Одним из путей улучшения работы предприятий и экономики страны является их реструктуризация (совершенствование структуры, перенос долгов, банкротство и т.п.), корпоративное регулирование и управление деятельностью (объединение фирм, создание холдингов и т.п.), расширение кооперации и разделение труда. Многие эти и другие меры базируются на сочетании иерархических принципов оптимизации управления и контроля за использованием ресурсов.

Осуществление **модернизации экономики** остро необходимо в настоящее время, так как оттягивание этого процесса чревато глубокими нарушениями в производстве. Это вытекает еще и из того, что за годы реформ экономическая сущность структуры экономики регионов и страны в целом практически не изменилась.

Например, в отрасль промышленности включена электроэнергетика, которая является **услугой**, а не производителем товара. По международной системе национальных счетов электроэнергия, газ и водоснабжение должны входить в самостоятельную отрасль. **Реструктуризация и модернизация экономики** должны начинаться, по нашему мнению, после глубокого изучения состояния процессов производства, потребления, распределения и накопления. Для чего рекомендуем осуществить следующие основные подходы.

1. Для оценки состояния предприятий **предлагается**, наряду с традиционными методами экономического анализа, проводить факторный анализ, основанный на теории предельной полезности продукта и предельных издержек. Суть этого метода состоит в том, что учитывается вклад каждого фактора в создание продукта (**1-труд, 2-капитал, 3-земля-ресурсы, 4-информация и 5-менеджмент**), без которых невозможно любое производство. Формула расчета имеет следующий общий вид:

а) при решении проблемы максимизации прибыли:

$$\frac{MRP_{\text{труда}}}{\text{Цена труда}} = \frac{MRP_{\text{капитала}}}{\text{Цена капитала}} = \frac{MRP_{\text{земли}}}{\text{Цена земли}} = \frac{MRP_{\text{информации}}}{\text{Цена информации}} = \frac{MRP_{\text{менеджмента}}}{\text{Цена менеджмента}} = 1$$

б) при решении проблемы минимизации издержек:

$$\frac{MP_{\text{труда}}}{\text{Цена труда}} = \frac{MP_{\text{капитала}}}{\text{Цена капитала}} = \frac{MP_{\text{земли}}}{\text{Цена земли}} = \frac{MP_{\text{информации}}}{\text{Цена информации}} = \frac{MP_{\text{менеджмента}}}{\text{Цена менеджмента}}$$

где MP - предельный физический продукт;

MR - предельный доход;

P - цена единицы выпускаемой продукции;

$MRP = MP \cdot MR$ - предельный денежный продукт в условиях несовершенной конкуренции.

Равенство этих отношений подчинено известному правилу: предприятие получает максимум прибыли, если его предельные издержки и доход равны. Данный метод позволяет определить долю отдельных факторов в общих результатах; уровень вознаграждения за труд при найме; решить проблемы минимизации издержек, максимизации прибыли и замещения ресурсов. Именно глубокая и достоверная информация обо всех факторах производства может обеспечить эффективное производство.

Для оценки влияния внешних факторов на производство следует обязательно проверять уровень зависимости предприятия от других экономических систем. Для чего из унифицированных форм отчетности предприятий (П-1; П-2; П-3; П-4 и 5-з) по системе национальных счетов (**СНС**) необходимо определять добавленную стоимость и затраты производства (или промежуточное потребление). Если добавленная стоимость превышает затраты производства, то предприятие ощущает минимальное влияние от других структур и всегда будет иметь возможность развиваться. Если затраты производства превышают добавленную стоимость, то предприятие имеет большую внешнюю зависимость и вряд ли сможет нормально вести производство и конкурировать на рынке.

2. Реструктуризацию и модернизацию экономики необходимо начинать с изменения методологии и практики отражения структуры экономики страны и ее регионов, перехода с отраслевого к секторальному виду информации.

Принципиальным подходом является тот факт, что необходимо отказаться от деления отраслей на производственные и непроизводственные (как это было разделено К.Марксом в XIX веке). В рыночных условиях, по международной методологии ООН, отрасли все равнозначны, главное условие их деятельности - прибыль. Поэтому необходима информация о производстве товаров и производстве услуг, в том числе рыночных и нерыночных.

Предлагается внедрить секторальную структуру экономики страны и ее регионов, отражающую движение стоимостных и финансовых потоков.

Структура экономики страны

Государственные органы	Нефинансовые предприятия	Финансовые учреждения	Домашние хозяйства	Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства
<ol style="list-style-type: none"> 1. Президент. 2. Исполнительные органы управления. 3. Законодательные органы. 4. Судебные органы. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предприятия производящие товары и услуги (крупные, средние, малые и предприниматели) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Банки. 2. Финансовые учреждения. 3. Страховые учреждения. 4. Фонды. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Богатые. 2. Состоятельные. 3. Обеспеченные. 4. Малообеспеченные. 5. Бедные. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Партии. 2. Профсоюзы. 3. Другие общественные организации. 4. Религиозные организации.

Цели и задачи этих секторов:

- государственные органы обеспечивают условия и безопасность жизнедеятельности предприятий и населения, несут ответственность за обеспечение товарами и услугами общества в целом и отдельных домашних хозяйств;
- нефинансовые предприятия обеспечивают производство товаров и услуг;
- финансовые учреждения обеспечивают финансовое посредничество;
- домашние хозяйства являются потребителями благ и услуг, а также выступают в качестве наемных работников или предпринимателей;
- некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства обеспечивают своих членов определенными благами, услугами и привилегиями.

3. Важной проблемой и причиной возникающих трудностей у предприятий и органов управления является тот факт, что они медленно осваивают международный **экономический язык** сопоставления данных, в том числе систему национального учета, нормы и стандарты деятельности за рубежом. В результате слабо развиваются внешнеэкономические связи.

В нашей стране провозглашен рынок, а отражение реальной действительности осуществляется часто по старой административно-плановой системе учета (Балансу народного хозяйства) и по новой системе национальных счетов (СНС). Эта неопределенность наносит ущерб предприятиям и населению, снижает результативность их деятельности.

Вал, объем выпуска продукции в рублях у многих руководителей является пока главным показателем функционирования предприятий и экономики в целом. Однако по нему невозможно определить темпы экономического роста, доходы и прибыль, дать объективную оценку функциональности предприятия, региона и страны в целом.

Уйти от вала, “дутых” объемов (повторного счета), отбросить бумажные деньги и быстрее дать вместо них и более дешевую, добротную и качественную продукцию, все то, чем мы живем, пока не удастся в связи с тем, что слабо учитываются данные системы национальных счетов: региональный продукт, потребление, накопление, прибыль, сбережение и многие другие показатели СНС.

Принцип “с меньшими затратами” позволит создать условия для наращивания внутреннего (регионального) продукта или национального дохода, являющихся, как известно, обобщающими показателями отражения совместных ус-

лий всех предприятий и населения страны.

Проблема в том, что мы пока не в полной мере овладели современной теорией и практикой СНС, научной организацией и управлением рыночного производства, часто используем сомнительные концепции и методики, идем путем проб и ошибок, непроверенных экспериментов и искаженной информации. Все это обходится государству и населению очень дорого.

Например, объем “бумажного” вала, полученного за счет повторного счета сырья, материалов и полуфабрикатов (**чужой труд**), в структуре регионального продукта Курганской области постепенно возрастает (с 45 % в 1994 г. до 51 % в 2000 г), добавленная стоимость (**наш труд**). Так называемый “выпуск” составил в 2000 г. свыше 32 млрд. рублей (за счет двойного счета), а региональный продукт (добавленная стоимость) - всего 15 млрд. руб. Это говорит о том, что наша экономика впадает в большую зависимость от других регионов. Вместо расширения экспорта продукции в другие регионы мы увеличиваем импорт, **за который надо платить**, а средства ограничены, денег не хватает, требуется все больше финансовых средств для обслуживания “чужого” труда.

Это расточительство снижает эффективность всей экономики области и превращает ее в сырьевой придаток областей и республик Урала, Западной Сибири и других регионов страны.

4. Необходимо отказаться от **ошибочных приоритетов**, в частности мнимой экономической эффективности фермеров и малых предприятий. Цель их деятельности - занятость и собственное потребление. Общеизвестно, что самой эффективной экономической системой является монополизм. Монополисты контролируют цены на свою продукцию. Они могут оптимально и эффективно внедрять науку и концентрировать инвестиции. Корпоративное регулирование связано с ускорением образования новых форм хозяйствования и учета их деятельности. Да и государственным органам управления проще контролировать деятельность монополистов, чем предпринимателей и фермеров, большая часть деятельности которых скрывается от налоговых органов.

Самой эффективной экономической системой является монополизм, так как монопольные предприятия контролируют и назначают цены и тарифы на свою продукцию. За годы реформ (1991-2000 гг.) цены у многих монополистов возросли:

- в 70 раз (газоснабжение – в 100 раз, платные услуги – в 66 раз);
- в 44 раза - цены производителей (машиностроение – в 54,2 раз, промышленность стройматериалов – в 64 раз, электроэнергия – в 74 раза);
- в 29 раз - потребительские цены;
- в 4 раза - цены на сельскохозяйственную продукцию.

Эти данные убедительно доказывают, что провоцируют рост всех цен монополисты и предприятия промышленности, они часто устраивают гонку цен в экономике, нарушая баланс и устойчивость системы.

Мировые финансовые олигархи выкачивают из России ресурсы через завышенный курс доллара, который дошел в 2001 году до 28 рублей. Однако он не отражает всю структуру экономики страны, а лишь экспортные поставки (в основном нефть, газ, лес и металл). Если сопоставить 3500 наименований товаров и услуг в США и России (включая инвестиции), то паритет покупательной способности валют не превысит 5 рублей, что указывает на завышение валют-

ного курса. Это позволяет мировым олигархам выкачивать из России финансовые ресурсы и обесценивать национальное богатство.

Финансовый беспредел превратил нашу экономику в “экономику посредников”. За 10 лет все производство упало в 2 раза, и реального роста пока не видно. Долларизация экономики страны наносит ущерб экономическим интересам России. Происходит парадоксальная ситуация. Россия зарабатывает доллары на экспортных поставках, т.е. нефти, газе, лесе (и эти товары уже порой превышают мировые цены), а производимые отечественные товары привязываются к курсу доллара. Например, автомобили ВАЗ продают от 3 до 5 тыс. долларов. Повсеместно вращаются условные единицы измерений, а не рубли.

Экономику страны и регионов не спасет приоритетное развитие средств производства, в том числе машиностроения. Мощности машиностроительных предприятий осваиваются менее, чем на 30%. И дальнейшее вложение в них инвестиции не даст желаемых результатов. Только инновации способны модернизировать производство и выпуск конкурентной продукции.

Инструментами государственной политики могут служить приоритеты экономического развития. Вместо приоритета теории предложения (вложение инвестиций в средства производства) необходимо повсеместно внедрять в практику теорию спроса (вложение инвестиций в предметы потребления), в связи с тем, что в 19 веке, когда не существовало достаточной материально-технической базы экономики, многие страны (используя теорию К.Маркса о приоритетном развитии средств производства) в качестве приоритета применяли теорию предложения. В 20 веке материальная база во многих странах мира в основном была создана и ставила задачу эффективно использовать мощности.

Воспроизводство основного и человеческого капиталов требует дополнительных инвестиций для их модернизации и развития. Поэтому потребление населением и предприятиями стало выходить на первое место. Именно потребление стало давать гарантированный заказ для развития средств производства. Приоритет теории спроса стал использоваться в большинстве стран мира. Упрощенная модель механизма экономического роста заключалась в следующем:

$$\text{ЭС} = \text{ПР} + \text{И}$$

где ЭС - эффективный спрос;

ПР - потребительские расходы;

И - инвестиции.

Предприниматели устанавливают свой уровень производства в зависимости от спроса и количества рабочих мест. Поведение **трудящихся** меняется в зависимости от вознаграждения за труд.

$$\text{Д} = \sum \text{П} + \sum \text{И}$$

где Д - доходы населения;

П - потребление;

С - сбережение.

$$\text{И} > \text{С}$$

- обеспечивается рост экономики;

$$\text{И} < \text{С}$$

- ведет к кризису и самоликвидации;

$$\text{И} = \text{С}$$

- обеспечивается равновесие в экономике.

$ЕСП = \frac{\Pi}{Д}$ - естественная склонность к потреблению (предрасположенность

к потреблению) позволяет оценить уровень покупательной способности населения, а также степень развития производства товаров и услуг. Процентная ставка является водоразделом между потреблением и сбережением (компенсация за сбережение). Сбережение выступает как функция дохода, и необходимы меры по сокращению значительного неравенства в доходах монополистов и олигархов по сравнению с другими сферами деятельности (например, сельским хозяйством). Существует проблема переноса мнимых затрат и задолженности монополистов на потребителей, их незаконного обогащения за счет бюджетных средств (в части неполного оказания услуг электро-, теплообеспечения и горячего водоснабжения).

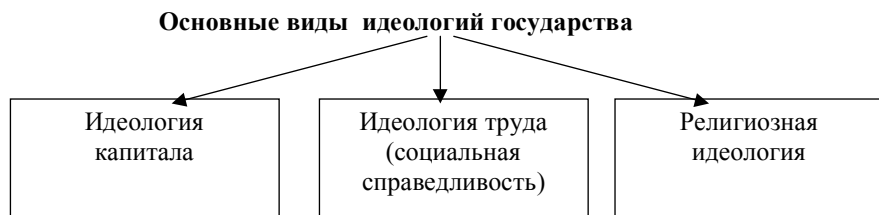
5. Для обеспечения экономического роста необходимо четко определить стратегию развития государства, его приоритеты и политику. Все реформы должны основываться на понятной идеологии, теории, методологии и практике учета всех процессов и явлений в обществе. Цели и задачи развития, стратегия и приоритеты видов деятельности, социально-экономическая политика на долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный периоды должны быть доведены до всего населения, руководителей предприятий и организаций, а также общественности. Именно концентрация целей позволит получить большую эффективность от производства и улучшить жизнь населения.

В Конституции РФ (статье 7) записано: "Россия - это социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека". Конституционно **цель государства четко определена - "развитие человека"**. Поэтому требуется в рамках этой цели проводить такую социально-экономическую политику, которая обеспечивала бы повышение уровня жизни населения и воспроизводства национального богатства страны.

Какими путями можно достичь этой главной цели? Многие государства мира по-своему решают проблемы экономического роста.

Поэтому в качестве приоритетных видов деятельности необходимо принять развитие отраслей жизнеобеспечения населения (строительство жилья, производство потребительских товаров, сфера услуг населения и т.д.), которые способны дать гарантированный заказ отраслям сырьевой и обрабатывающей промышленности, а в конечном счете - стабилизировать обстановку в экономике.

Выбор идеологии развития, возможно, ограничить тремя подходами, чаще всего встречающимися в практике жизнедеятельности стран мира.



Идеология капитала является основой для политических партий правой ориентации и может быть самой эффективной с экономической точки зрения; в то же время она отрицает принцип социальной справедливости. Эта идеология не может создать стабильности в обществе, быть саморегулирующейся системой, способной к бесконечному процветанию всего населения, так как она основана на эксплуатации человека человеком.

Идеология труда или социальной справедливости является основой для политических партий левой ориентации. Она менее экономически эффективна, чем идеология капитала, однако социально-экономическая эффективность у нее выше, чем у других идеологий. Главная цель этой идеологии - развитие человеческого капитала и оценка его деятельности по труду, а не по основному капиталу.

Религиозная идеология основывается на идеализме и вероисповеданиях (христианство: православие, католицизм, протестантизм; ислам; иудаизм; буддизм и т.д.), развивается в странах, где недостаточно развиты фундаментальная наука и экономические теории. Население пытается найти утешение от многих жизненных проблем в вере во всевышнего духа. Эти идеологии не всегда равноправно относятся к женщине, решению многих социальных проблем и потребностей населения.

Основные теории экономики можно разделить на следующие этапы: **классический** (А.Смит, Д.Рикардо, Дж.Сэй, К.Маркс, А.Маршалл и др.); **неоклассический** (Дж. Кларк, И.Фишер, В.Вальрас, У. Джевонс и др.); **кейнсианство** (Дж. Кейнс, Р.Стоун, В. Леонтьев, Р. Кан, У. Боверидж, Л. Клейн и др.); **либерализм** (Д. Стюарт Милль, Ж.Б. Сэй, Ф. Бастиа); **монетаризм** (Д. Юм, М. Фридмен и др.); **институционально-социологическое** (М. Вебер, Т. Веблен, Й. Шумпетер и др.).

А.Смит в книге "Исследования о природе и причинах богатства народов" (1776 г.) сделал наброски теории **человеческого капитала** и теории стоимости труда через механизм **"невидимой руки" рынка**. Он видел рост **благополучия в разделении труда**. Помешать росту уровня жизни может только неблагодарность его правителей (главное - создать мир, легкие налоги и терпимость к власти). Все остальное сделает ход вещей - люди.

К.Маркс создал теорию прибавочной стоимости, опубликовал гениальный труд «Капитал», где раскрыл сущность, функционирование и проблемы капитализма, обобщил общечеловеческие ценности (отказ от насилия, стремление к демократии, свободе и социальной справедливости). В «Капитале» подробно показаны рыночные отношения, связь товаров и денег, превращение денег в капитал, производство прибавочной стоимости и накопление капитала. Только в концентрации и монополизации производства видел К.Маркс устойчивое и стабильное развитие экономической системы.

Дж. Мейнард Кейнс - в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» раскрыл причины экономических кризисов и доказал, что государственное регулирование способно создать стабильное общество и равновесие в экономике.

Дж. Кейнс убедительно показал, что: капитализм не является саморегулирующейся системой, способной к бесконечному процветанию; в рынке нет механизма автоматического регулирования процентной ставки и соотношения цен и доходов; отрицал рост инвестиций от олигархов, которые капризны и не будут инвестировать для государственных нужд и населения без выгоды для себя; рекомендовал: главное - обеспечить рост потребления и сбережений - важней-

ших источников инвестиций и фактора доходов, а деньги относил к второстепенному фактору.

Эти признанные в мире экономисты создали объективную экономическую теорию, на базе которой развиваются многие страны мира. Например, национальный учет стран мира входящих в ООН, строится на теории Дж. Кейнса, а общепризнанной методологией является **система национальных счетов**, третья версия которой утверждена ООН в 1993 году.

В то же время на практике страны мира проводят свою социально-экономическую политику, основанную **на принципах** централизации, частичного государственного регулирования или либерализации деятельности государственной власти, предприятий и населения. Применяются административно-плановые, рыночные или иные отношения между производителями и потребителями товаров и услуг. Принципы **монетаризма** могут применяться при определенной структуре экономики страны в кратковременный период, однако в индустриально-развитых странах идеи Кейнса не используются для экономики в целом, а применяются только в качестве технического средства для корректировки ситуации в финансово-кредитной сфере.

В процессе выполнения этих функций государство посредством проведения внешней и международной политики осуществляет регулирование социально-экономических и других процессов в обществе. **К основным методам государственного регулирования относятся:**

- **административное** (лицензирование, квотирование, рационирование, контингентирование, стимулирование инвестиционной активности, определение приоритетов и т.п.);
- **правовое** (гражданское и хозяйственное законодательство);
- **селективное** (прямое: выделение и стимулирование инноваций, инвестиций, субвенций, субсидий, дотаций, пособий и т.п.; косвенное: страхование, контроль за ценами, валютными курсами, учетными ставками и т.п.);
- **корпоративное** (образование многоотраслевых корпораций и конгломератов, финансово-промышленных групп и т.п.);
- **рыночное** (антимонопольное, антидемпинговое, валютное, таможенное и т.п.);
- **социальное** (распределение ресурсов, определение социальных нормативов, создание эффективных институтов и инфраструктуры, установление критериев равенства доходов и социальной защиты населения и т.п.).

6. Проблема оценки теневой экономики является глобальной и постоянно возрастающей. По оценке Госкомстата России, теневой бизнес составляет - 25-27 % ВВП; по данным федеральной службы безопасности - 40% ВВП; по оценке МВД - свыше 50 %. Эти расхождения кроются в оценке деятельности предприятий. Госкомстат России учитывает только производство товаров и производство услуг на добровольной основе, а МВД включает еще все перераспределительные операции: кражи, рэкет и т.д., на недобровольной основе.

Поэтому оценка деятельности экономики страны и каждого предприятия сложна, а прогноз экономического развития невозможен без учета теневого бизнеса. Тем более, что по нашим расчетам по СНГ-93 удельный вес скрытой и неформальной деятельности в ВДС страны: в промышленности - 8 %; сельском хозяйстве - 77 %; строительстве - 14 %; транспорте - 21 %; торговле - 61 %. Многие

малые предприятия и предприниматели скрывают свою деятельность и уходят от налогообложения.

Предлагаем новый подход к расчету объема теневой деятельности:

1) переход от категории “теневая экономика” к категории “теневая деятельность” для включения не только процесса производства ДС, но и любой экономической деятельности;

2) рассматривать одновременно все стадии движения стоимости: производство, образование, распределение доходов и их использование;

3) определение теневой экономики вести с помощью показателей СНС;

4) учитывать холдинговую прибыль, так как в большей степени она является малоизученным источником теневого бизнеса;

5) организовать проведение регулярных мониторингов для оценки теневой деятельности, в том числе анализа утечки капитала за границу и внутренней дегларизации экономики, также являющейся источником ухода от налогообложения.

И в заключение: Генри Форд еще в 1914 году сказал очень ценную вещь: “Я на своих заводах ввел самую высокую оплату труда, объясняя, что если рабочие не станут хорошо зарабатывать, то не смогут быть активными потребителями наших товаров, не появится и тот самый средний класс, от социальной стабильности которого зависит динамичное развитие экономики страны, ее политическое равновесие” (Г.Форд “Сегодня и завтра” // ФС, 1992г.).

Поэтому курс всех реформ должен основываться на стимулировании спроса и отраслей жизнеобеспечения населения, что приведет к улучшению обстановки в экономике и повышению уровня жизни населения.

М.А. Иванова

Курганский государственный университет, г.Курган

ОЦЕНКА БИЗНЕСА В ПРОЦЕССЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Процесс реструктуризации предприятия объективно необходим в условиях динамично развивающейся экономики. Процесс реструктуризации определяется как обеспечение эффективного использования производственных и финансовых ресурсов, приводящее к увеличению стоимости бизнеса. В качестве критерия эффективности проводимых преобразований выступает изменение рыночной стоимости предприятия (бизнеса). Определение рыночной стоимости бизнеса возможно при использовании подходов и методов оценки.

Проведем сравнительный анализ методологии оценки. Принято различать три подхода оценки (в некоторых источниках подходы называются методами; чтобы не было путаницы, предлагается данная терминология, потому что у каждого подхода существует по несколько методов).

Три подхода оценки соединены в некий временной треугольник, так как каждый подход основывается на различной по времени информации: сравнитель-

ный подход - на ретроинформации, это прошедшее время, затратный подход (его ещё называют имущественным) на современной информации, это настоящее время, доходный подход на прогнозной информации, это будущее время (рис. 1).

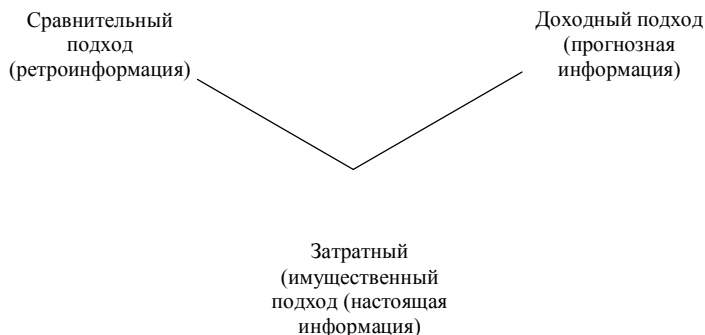


Рис. 1 Классификация подходов оценки бизнеса

Для определения рыночной стоимости предприятия в процессе реструктуризации важен прогноз, т.е. важно определить, какой результат принесёт предприятию то или иное управленческое решение. Следовательно, оценивая условия применения и преимущества подходов для целей реструктуризации, можно выбрать только доходный подход, так как только он учитывает денежные потоки прогнозного периода (табл.1).

Доходный подход позволяет сопоставить текущие затраты инвестора с будущими доходами с учётом различных факторов. Именно результаты данного подхода дают возможность руководителям предприятия выявить проблемы, тормозящие развитие бизнеса и рост стоимости компании, принимать решения, увеличивающие доход акционеров.

Динамика стоимости предприятия, определяемая доходным подходом на протяжении ряда лет, может служить оценкой эффективности работы управляющих и лучшей рекомендацией для потенциальных инвесторов.

Доходный подход предполагает два метода: метод дисконтированных денежных потоков, метод капитализации доходов (рис. 2).



Рис.2. Классификация методов оценки бизнеса

Сравнительный анализ подходов к оценке бизнеса

Подход	Условия применения	Преимущества	Недостатки
Доходный	<ul style="list-style-type: none"> - значительные положительные денежные потоки (или прибыли); - темпы роста умеренны и предсказуемы; - можно обоснованно оценить будущие денежные потоки (прибыли) 	<ul style="list-style-type: none"> - учитывает денежные потоки протяженного периода; - учитывает уровень риска - учитывает интерес инвестора 	<ul style="list-style-type: none"> - денежные потоки сложно рассчитывать; - сложно рассчитать ставку дисконта
Сравнительный	<ul style="list-style-type: none"> - существует достаточное количество сопоставимых компаний; - имеется достоверная информация по сопоставимым компаниям 	<ul style="list-style-type: none"> - основан на реальных ценах купли-продажи; - отражает существующую практику 	<ul style="list-style-type: none"> - необходим большой объем качественной информации; - множество поправок; - отсутствие учета возможных будущих изменений
Западный	<ul style="list-style-type: none"> - компания располагает значительными материальными активами; - отсутствуют ретроспективные данные - невозможность оценить будущие денежные потоки 	<ul style="list-style-type: none"> - является единственно-возможным в ряде случаев; - основывается на данных о рыночной стоимости существующих активов 	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие учета перепетив развития бизнеса; - статичность

Метод капитализации дохода предполагает равномерный денежный поток в будущем, что в современных условиях характерно для монополий и то не всегда. А вот метод дисконтированных денежных потоков предполагает неравномерный денежный поток в будущем, что вполне характерно для большинства российских предприятий.

Таким образом, анализируя методологию оценки, следует отметить, что только доходный подход и метод дисконтированных денежных потоков следует применять в процессе реструктуризации предприятия.

Главная цель реструктуризации – поиск источников развития предприятия (бизнеса), т. е. источников увеличения стоимости бизнеса. Управление стоимостью предприятия должно учитывать внутренние и внешние факторы.

К внутренним факторам, которые влияют на рыночную стоимость предприятия, относят: временной фактор, объемы реализации, себестоимость реализованной продукции, соотношение постоянных и переменных затрат, валовую прибыль, собственные оборотные средства, основные средства, соотношение собственных и заемных средств в структуре капитала предприятия, стоимость привлеченного капитала. Управление стоимостью с учетом внутренних факторов осуществляется в соответствии со стратегиями развития бизнеса. Выделяют следующие виды стратегии:

- операционные стратегии, при которых оптимальными считаются следующие приемы: сокращение доли постоянных затрат, оптимизация связей с поставщиками, увеличение доли рынка, обеспечение конкурентоспособности;
- инвестиционные стратегии, которые предполагают анализ уровня запасов, кредиторской и дебиторской задолженностей, планирования капиталовложений, расширения производственных мощностей;
- финансовые стратегии, которые ориентированы на создание оптимальной структуры капитала, выбор наиболее дешевых способов финансирования капиталов, сокращение рисков.

При разумной внутренней политике названные стратегии ведут к увеличению денежного потока и, следовательно, к повышению стоимости предприятия. Как определить разумную внутреннюю политику? Только на интуицию полагаться не приходится, поэтому рекомендуется систематически проводить оценку предприятия.

К внешним факторам развития бизнеса, которые в значительной мере влияют на рыночную стоимость предприятия, относятся виды деятельности при стратегическом реструктурировании (расширение, сокращение, преобразование), при реорганизации предприятия в случае несостоятельности (внешнее управление, санация), при предотвращении угрозы захвата (система защиты акционеров, программа выкупа акций, преобразование компаний).

Анализ существующих методов оценки и проблем реорганизации предприятий позволил выявить специфические особенности оценки бизнеса в процессе реструктуризации.

Во-первых, исследование предприятия целесообразно начинать с оценки предприятия “как есть” на базе данных о текущем состоянии, т. е. предполагается, что предприятие будет работать в будущем так, как работает сегодня.

Применяя для этого метод дисконтированных денежных потоков, важно учесть все доходы, которые возникают на предприятии.

Механизмы применения метода заключаются в следующем:

а) выбор моделей денежного потока. Это может быть денежный поток для собственного капитала, если заёмных средств на предприятии нет, и денежный поток для инвестированного капитала, если заёмные средства на предприятии используются. Статистика показывает, что в 90% случаев оценки оценщик выбирает денежный поток для собственного капитала;

б) определение длительности прогнозного периода. В странах с развитой экономикой прогнозный период может составлять 5-10 лет, в нашей стране 3 года с дроблением прогнозного периода на полугодия или кварталы;

в) ретроспективный анализ и прогноз валовой выручки от реализации;

г) анализ и прогноз расходов;

д) расчёт величины денежного потока для каждого прогнозного периода и всех видов деятельности. Здесь возникают проблемы с нематериальными активами. Статистика показывает, что одна треть всех мировых изобретений принадлежит Советскому Союзу и РФ, и только примерно 4% этих изобретений внедрено должным образом, т.е. приносят доход. На российских предприятиях часто не знают, в каком состоянии у них находится интеллектуальная собственность, и не подозревают, что она может приносить доход, и немаленький. Это происходит от того, что на предприятиях нет квалифицированных патентоведов, которые могли бы в соответствии с изменившимся законодательством навести в этой области порядок. Незнание законов и сложившиеся стереотипы приводят к колоссальным потерям;

ж) определение ставки дисконтирования проводится в зависимости от модели денежного потока. При денежном потоке для собственного капитала ставка дисконтирования определяется по формуле ():

$$R = R_f + \beta (R_m - R_f) + S_1 + S_2 + C \quad (1)$$

где R – ставка дисконтирования;

R_f – безрисковая ставка дохода (процент по депозитам Сбербанка);

β - мера систематического риска (берётся из отраслевых периодических изданий);

R_m – среднерыночная ставка дохода (берётся из отраслевых периодических изданий);

$(R_m - R_f)$ – рыночная премия за риск;

S_1 – поправка за риск обусловленная размером компании (0-5%);

S_2 - поправка на риск обусловленная малой ликвидностью (0-5%);

C – страновой риск (по оценкам зарубежных экспертов 10%).

Либо применяется метод кумулятивного построения, т.е. к безрисковой ставке добавляются поправки на риск.

При денежном потоке для инвестированного капитала ставка дисконтирования считается по формуле ():

$$WACC = Wc_k \times Kc_k + Wz_k \times Kz_k (1 - t a x), \quad (2)$$

где Wc_k – доля собственного капитала в структуре капитала;

Kc_k – стоимость собственного капитала;

Wz_k – доля заёмного капитала в структуре капитала;

K_z – стоимость заёмного капитала;

$t_a x$ – ставка налога на прибыль.

з) расчёт текущих стоимостей будущих денежных потоков и стоимости в пост прогнозный период. Расчет текущих стоимостей будущего денежного потока ведется путем дисконтирования с помощью модели Гордона (3):

$$V = \frac{ДП}{R - g} \quad (3)$$

где V – остаточная стоимость денежных потоков предприятия в постпрогнозный период;

ДП – денежный поток доходов за первый год постпрогнозного периода;

g – ожидаемый темп роста денежного потока;

R – ставка дисконтирования.

и) внесение итоговых поправок. Здесь, например, необходимо учесть избыток или дефицит собственных оборотных средств или активы не участвующие в производстве.

Во-вторых, для выявления внутренних резервов предприятия необходимо построение базовой модели, которая дает возможность учесть внутренние факторы, существенно влияющие на стоимость бизнеса. Определение внутренних резервов представляется самой трудной и достаточно интересной задачей. Исследование следует проводить в двух направлениях:

1. В области маркетинга (надо научиться не искать покупателя, а производить товар под потребителя).

2. В области определения резервов экономии издержек: находятся все резервы, просчитывается экономический эффект. Для каждого дополнительного ресурса строится прогноз. Количество таких расчётов может измеряться несколькими десятками, следовательно, необходимость построения базовой модели очевидна. Далее в базовую модель вносят коррективы, пока не получается потенциальная стоимость с внутренними улучшениями.

В-третьих, для оценки организационного реструктурирования ведется расчёт вариантов по базовой модели от достигнутого на предыдущем этапе, до тех пор, пока не получится лучший результат.

В-четвертых, требуется рассмотрение вопросов о привлечении заемных средств, поиски стратегического инвестора и т.п. Почему в последнюю очередь? Потому, что при нормальном рынке предприятие должно показать, на что оно способно, доказать, что оно здорово.

Возможность реструктурирования возникает тогда, когда между текущей стоимостью, которой обладает компания, и текущей стоимостью, которая достижима после реструктуризации, существует стоимостной разрыв, который представляет собой чистую текущую стоимость эффекта реструктуризации.

При оценке предполагаемого проекта реорганизации необходимо учесть все синергетические эффекты. Синергия может проявляться в прямой и косвенной выгодах. Прямая выгода предполагает увеличение чистых денежных потоков, реорганизованных предприятий. Анализ прямой выгоды включает оценку стоимости предприятия на основе прогнозируемых денежных потоков до реорганизации и после, расчет добавленной стоимости (на базе модели дисконтирован-

ных денежных потоков). Косвенная выгода предполагает увеличение рыночной стоимости акций.

Таким образом, оценка предприятия (бизнеса) с целью реструктуризации - многофакторный и многоплановый процесс, требующий большого объема достоверной информации и применения современных методов оценки.

В.Г. Вепрев

*Начальник отдела маркетинга гражданской продукции ОАО
“Курганмашзавод”*

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

Реструктуризация предприятия представляет собой сложный и длительный по времени процесс, требующий значительных ресурсов. Основной целью реструктуризации является оптимальная адаптация предприятия к существующим рыночным условиям, повышение его конкурентоспособности, увеличение гибкости и способности быстрой разработки и освоения производства новой продукции. Процесс реструктуризация предприятия зависит от множества внешних и внутренних факторов, что обуславливает индивидуальность реструктуризации для конкретного предприятия, в данном случае для ОАО “Курганмашзавод”.

ОАО “Курганмашзавод” - крупное машиностроительное предприятие, один из лидеров оборонно-промышленного комплекса России. В состав предприятия входит 10 специализированных заводов, выпускающих известные во всем мире боевые машины пехоты второго и третьего поколений БМП-2 и БМП-3, а также различные модификации машин на их базе.

В условиях многократного сокращения Государственного оборонного заказа только выход на международный рынок вооружений позволил сохранить достаточно высокий производственный и научно-технический потенциал предприятия.

Для того, чтобы предприятие могло эффективно функционировать в нынешних условиях, необходим переход к новым методам управления, а именно - к стратегическому планированию и управлению всеми процессами по разработке, производству, продаже продукции на базе маркетинговой стратегии, что позволяет быстрее адаптироваться к любым изменениям ситуации (в том числе и негативным). С этой целью на ОАО “Курганмашзавод” разработана Программа развития предприятия, в которой сформулированы цель и задачи развития предприятия, проанализирована общая экономическая ситуация на рынках выпускаемой продукции, на основе анализа выбрана стратегия развития предприятия и разработан план-прогноз развития на период до 2004 года.

В соответствии с Программой предполагается сохранение имеющегося потенциала и дальнейшее развитие существующего производства основной продукции военного назначения, остающегося центральным бизнесом предприя-

тия, вокруг которого формируются и развиваются новые направления производства гусеничных машин гражданского и двойного назначения, а также сопутствующая этим направлениям деятельность в области модернизации, сервиса, ремонта, поставок запасных частей и др.

В области конверсии предприятия и диверсификации производства на ближайшие годы основным направлением развития гражданской продукции является производство унифицированных семейств гражданских гусеничных машин (ГГМ), ориентированных на рынки нефтегазодобывающей, лесозаготовительной и лесоперерабатывающей отраслей промышленности. Разработка и освоение производства ведется на основе технологий “двойного” назначения с использованием разработанной на предприятии концепции базовых гусеничных шасси и комплекта унифицированных узлов и агрегатов.

В настоящее время разработаны бизнес-планы и реализуются инвестиционные проекты:

- “Освоение серийного производства семейства гусеничных тяговых и лесопромышленных машин”;
- “Освоение серийного производства семейства гусеничных транспортных машин”.

По основным характеристикам выпускаемые базовые гусеничные машины этих семейств (лесопромышленная машина МЛ-107, гусеничная транспортная машина ТМ-120) являются одними из лучших в своем классе машин, представленных на российском рынке, и адаптированы к условиям эксплуатации в России, что может представлять интерес, как для отечественных, так и для зарубежных инвесторов и потребителей.

Дальнейшие работы по развитию семейств ГГМ и создание 5-6 модификаций машин в каждом семействе позволяют реализовать наиболее рациональную схему диверсификации существующего производства с сохранением специализации предприятия. При создании гусеничных машин гражданского назначения используются общие принципы разработки, компоновки, унификации, производства и технологии, что дает возможность эффективно использовать опыт и потенциал персонала, имеющиеся мощности, производственные площади и технологии «двойного назначения», т.е. весь производственный и кадровый потенциал предприятия. Это позволяет в достаточно короткие сроки осваивать новую, технически сложную продукцию, расширять деятельность в области гражданской продукции, сокращать затраты на подготовку производства, значительно увеличить серийность производства при большой номенклатуре.

С целью повышения эффективности деятельности предприятия по двум основным направлениям развития гусеничных машин военного и гражданского назначения была изменена структура управления на основе концепции стратегических хозяйственных центров. Проведена реструктуризация службы реализации спецтехники и внешнеэкономических связей, и в неё включены подразделения, отвечающие за маркетинг военной продукции.

В области гражданских гусеничных машин в конце 2000 г. организован Центр развития гражданской продукции (ЦРГП), в который входят отдел маркетинга, отдел развития и реализации продукции, отдел гарантийного и сервисного обслуживания, а также руководители проектов по гражданской продукции. На данный момент в ЦРГП руководители проектов координируют работу подразделе-

ний предприятия по следующим направлениям развития гражданской продукции:

- по семейству гусеничных тяговых и лесопромышленных машин;
- по семейству гусеничных транспортных машин;
- по колесной технике.

Организация в структуре ЦРГП службы руководителей проектов обусловлена тем, что на основе анализа материалов по практическому проведению реформирования российских и зарубежных предприятий выбран наиболее целесообразный и рациональный вариант реализации программы развития предприятия на основе системы проектов. Это позволяет разрабатывать и реализовывать необходимые мероприятия, как по отдельным направлениям деятельности, так и по предприятию в целом. При этом под проектом понимается комплекс взаимосвязанных мероприятий и работ (бизнес-план, инвестиционный проект, маркетинговая программа и т.д.). Такой подход позволяет выделить и разработать группу приоритетных комплексных проектов, которые в наибольшей степени определяют дальнейшее развитие предприятия и отдельного направления.

Для достижения поставленных целей и задач конкретного проекта, координации ресурсов используется метод управления проектами, актуальность и необходимость которого для предприятия диктуется следующими причинами:

- сложность и масштабы предприятия как системы не позволяют сформировать и описать все имеющиеся многообразные взаимосвязи;
- затруднённая организация эффективной совместной работы нескольких функциональных подразделений в существующей организационной структуре и медленное прохождение информации вместе с неразвитостью «горизонтальных связей»;
- нечёткое распределение прав и ответственности всех вовлечённых в проект подразделений и их недостаточная координация в рамках существующей организационной структуры предприятия.

В настоящее время предложена система проектов развития предприятия, включающая в себя проекты различных типов: продуктовые по военной и гражданской продукции, технические, организационные, экономико-информационные, кадровые и др. Приоритетными в системе проектов являются продуктовые проекты производства гусеничных машин военного и гражданского назначения, без которых невозможно обеспечить развитие предприятия. Другие типы проектов в основном направлены на обеспечение реализации продуктовых проектов и функционирования предприятия в целом.

Для обеспечения эффективной работы по реализации проектов необходимо дополнение существующей организационной структуры предприятия проектной структурой, обеспечивающей управление проектами. При этом каждый крупный проект возглавляет руководитель проекта, которому функционально подчиняется проектная группа, созданная на время разработки и реализации проекта, состоящая из сотрудников различных подразделений предприятия, участвующих в проекте.

Для управления проектами используется координационный принцип управления, при котором не затрагиваются ресурсы и важнейшие полномочия вышестоящих линейных и функциональных руководителей, тем самым не нарушают-

ся сложившиеся взаимоотношения в существующей организационной структуре, но активизируются “горизонтальные связи” и информационные потоки.

Выводы

1. Для обеспечения дальнейшего развития предприятия, на основе методов стратегического планирования и маркетинга, разработана стратегическая программа развития на среднесрочный период, в которой определены и обоснованы приоритетные направления диверсификации производства и развития продукции.

2. С целью эффективной реализации мероприятий по программе развития проведена реструктуризация системы управления предприятием на основе концепции стратегических хозяйственных центров с использованием методов управления проектами и дополнением существующей организационной структуры проектной структурой управления, обеспечивающей эффективную координацию деятельности подразделений предприятия и активизацию “горизонтальных связей”.

В.Н. Казаков

*Варгашинский завод противопожарного и специального оборудования
МВД России*

ПРОЦЕССЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Варгашинский завод противопожарного и специального оборудования (ППСО) МВД РФ был одним из старейших и крупнейших производителей пожарной техники (пожарные автоцистерны) во времена существования Советского Союза.

Первая пожарная машина была разработана в 1994 году – это была упрощенная конструкция военного времени открытого типа на шасси ЗИС-5 с небольшим запасом воды и передним расположением насоса.

С 1956 года на предприятии наступает переломный период, осваивается выпуск пожарных автомобилей на шасси Горьковского и Ульяновского автозаводов. На заводе идет работа по реконструкции предприятия, совершенствуется производство, расширяется номенклатура пожарной техники и улучшается качество.

Производственные мощности завода позволили выпускать 2500-2700 пожарных автоцистерн в год. Так, в 1990 году было выпущено 2565 пожарных автомобилей при численности работающих 745 человек, в 1991 году – 2016 единиц техники при численности 685 человек.

Потеря платежеспособности потенциальных заказчиков продукции в лице Министерства сельского хозяйства и Министерства лесного хозяйства привела к утере портфеля заказов предприятия.

Результатом явилось объявление в отношении предприятия процедуры банкротства. 22 июля 1998 года на заводе введено внешнее управление.

Решением арбитражного суда выплаты по долгам кредиторам приостановлены, чтобы дать возможность заводу восстановить производственную деятельность и выйти из кризисного состояния.

В период внешнего управления принципиально изменены подходы к формированию портфеля заказов. Предпринимаются экстренные меры по восстановлению рейтинга предприятия на рынке пожарной техники. Формируется новый имидж завода под маркой "Варгаши".

Одна из самых главных проблем завода – задолженность по заработной плате 2,2 млн. руб. (за 9 месяцев) решена.

Реструктуризована задолженность по платежам в бюджеты различных уровней (табл.1). В конечном итоге за 18 месяцев внешнего управления платежеспособность предприятия восстановлена.

Таблица 1

*Состав кредиторской задолженности
(22.07.98г. – 01.07.99г.)*

Кредиторская задолженность	На дату введения внешнего управления		На дату проведения собрания кредиторов	
	Основной долг	Пени, штрафы	Основной долг	Пени, штрафы
1 Очередь (требования граждан, перед которыми должник имеет ответственность за причинение вреда жизни и здоровью)	3072	-	-	-
2 Очередь (выплаты выходных пособий, оплата труда)	2105859	-	-	-
3 Очередь (по обязательствам, обеспеченным залогом имущества)	820000	-	628826	
4 Очередь (по обязательным платежам и денежным обязательствам перед бюджетом):	3006850	3371327	2995908	3436035
- задолженность в федеральный бюджет	552517	492099	552517	492099
- задолженность в районный бюджет (тер.дор. фонд)	348122	149103	348122	149103
- задолженность в пенсионный фонд;	1893867	1926841	1893867	1920686
- задолженность в фонд обязат. мед. страхования;	201402	753162	201402	828936
- задолженность в фонд социального страхования;	-	30238	-	25327
- задолженность в фонд занятости населения	10942	19884	-	19884
5 Очередь (прочие кредиторы)	6788639	-	5599516	-
ИТОГО:	12724420	3371327	9224250	3436035

Основные показатели работы предприятия за 9 месяцев 2000 г. приведены в табл. 2.

За 9 месяцев 2000 года Варгашинским заводом ППСО произведено товарной продукции на сумму 100377 тыс.руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем выпускаемой продукции увеличился на 68469 тыс.-руб. За это время изготовлено 256 пожарных автоцистерн, что на 127 автоцистерн больше аналогичного периода прошлого года. Реализовано продукции на 98009 тыс. руб. По сравнению с соответствующим периодом прошлого года объем реализованной продукции увеличился на 68344 тыс.руб.

Таблица 2

**Результаты работы ФГУП "Варгашинский завод ППСО"
за 9 месяцев 2000 года**

	Ед.изм.	2000 год	За соответствующий период прошлого года	Отклонения
Объем товарной продукции	Тыс.руб.	100377	31835	+68469
Машины пожарные	Шт.	256	129	+127
Из них на шасси заказчика	Шт.	126	82	+44
Надстройка по гос. об. заказу	Шт.	65	38	+27
Запчасти	Тыс.руб.	428	227	+201
ТНП	Тыс.руб.	65	58	+7
Прочая продукция	Тыс.руб.	684	556	+128
Фонд зарплаты	Тыс.руб.	6571	3296	+3275
Численность	Чел.	579	472	+107
Среднемесячная з/плата	Руб.	1221	746	+475
Реализация	Тыс.руб.	98009	34665	+68344
Себестоимость товарной продукции	Тыс.руб.	75471	24001	+51470
Прибыль	Тыс.руб.	24906	7834	+17072
Рентабельность	%	33,0	32,6	+0,4
Затраты на 1 руб. тов. прод.	Коп.	75,2	75,4	-0,2

Внешнеторговый оборот за анализируемый период составил 22,8 млн. руб., в т.ч.:

Республика Корея - 7,7 млн.руб.;

Республика Казахстан 15,1 млн.руб.

Численность работников увеличилась на 107 человек и составила 579 человек.

При увеличении объема производства, росте численности работников, возрос фонд оплаты труда, который составил за 9 месяцев 2000 года 6571 тыс.руб. При этом увеличилась среднемесячная з/плата, которая составила 1221 руб., что на 475 руб. выше показателя за аналогичный период прошлого года.

Получена прибыль в размере 24,9 млн.руб. По сравнению с прошлым годом прибыль увеличилась на 17,1 млн.руб. Затраты на 1 рубль товарной продукции снизились на 0,2 коп., за 9 месяцев 2000 года они составили 75,2 коп.

Анализируя данные таблицы 3, видим, что за 9 месяцев 2000 года финансовое положение завода улучшилось. Объем реализации увеличился в 2,8 раза. Получена прибыль в сумме 24906 тыс.руб. Изменилась структура показателей платежеспособности: коэффициент труднореализуемых активов снизился на 11%. Соответственно увеличились коэффициенты легкорезализуемых (2,5%) и среднереализуемых (11,5%) активов. Промежуточный и общий коэффициенты покрытия соответствуют нормативным значениям.

Все это свидетельствует об улучшении платежеспособности.

Таблица 3

**Показатели финансового состояния Варгашинского завода ППСО
За 9 месяцев 2000 г.**

	Наименование показателей	Нормативное значение	2000 г.	1999 г.	Отклонения
1. Показатели платежеспособности (ликвидности)					
1	Коэффициент первоклассных ликвидных средств		7,0	4,7	+2,3
2	Коэффициент легкорезализуемых активов		14,2	14,0	+0,2
3	Коэффициент среднереализуемых активов		34,0	22,5	+11,5
4	Коэффициент труднореализуемых активов		45,0	56,0	-11,0
5	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,5	0,19	0,13	+0,06
6	Промежуточный коэффициент покрытия	0,5-0,7	0,58	0,52	+0,06
7	Коэффициент текущей ликвидности	1,2	1,52	1,15	+0,37
2. Показатели финансовой устойчивости					
1	Коэффициент автономии	>0,5	0,64	0,64	-
2	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,7-1	0,57	0,57	-
3	Коэффициент мобильности (маневренности) собственного капитала	0,2-0,5	0,29	0,12	+0,17
4	Коэффициент соотношения внеоборотных активов и собственного капитала	0,5-0,8	0,71	0,88	-0,17
5	Коэффициент обеспеченности оборотных средств собственными источниками	0,1	0,34	0,19	+0,15
3 Показатели деловой активности					
1	Оборачиваемость имущества		1,19	1,09	+0,1
2	Оборачиваемость оборотных активов		2,38	3,38	-1,0
3	Оборачиваемость материальных запасов		4,03	5,63	-1,6
4	Оборачиваемость денежных средств и краткосрочных финансовых вложений		15,1	33,2	-18,1
5	Оборачиваемость собственного капитала		1,86	1,67	+0,19
6	Оборачиваемость основных средств и нематериальных активов		2,76	1,9	+0,86
4. Показатели рентабельности					
1	Общая рентабельность имущества		0,30	0,22	+0,08
2	Чистая рентабельность имущества		0,25	0,22	+0,03
3	Общая рентабельность собственного капитала		0,47	0,34	+0,13
4	Общая рентабельность производственных фондов		0,41	0,29	+0,12
5	Коэффициент продаж (общая прибыль на 1 руб. реализации)		0,25	0,20	+0,05

Коэффициент автономии является одной из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния предприятия, его независимости от заемных источников средств. Нормативное минимальное значение коэффициента автономии оценивается на уровне 0,5. Это означает, что все обязательства предприятия могут быть покрыты его собственными средствами. У нас он составляет 0,64. Это свидетельствует о росте финансовой независимости предприятия, снижении риска финансовых затруднений в будущем.

Коэффициенты мобильности (маневренности) собственного капитала и обеспеченности оборотных средств собственными источниками соответствуют нормативным значениям, что свидетельствует о финансовой независимости предприятия.

Рассматривая показатели деловой активности, необходимо отметить, что в 1999-2000 годах основной и оборотный капитал использовался более эффективно.

Показатели рентабельности за 9 месяцев 2000 года заметно улучшились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рентабельность продаж увеличилась на 5%.

Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод о том, что экономическое состояние заметно улучшилось. Завод располагает достаточными резервами для пополнения собственного оборотного капитала.

На заводе функционирует служба маркетинга, которая вносит существенный вклад в развитие предприятия, т.к. в сложившихся сложных экономических условиях необходим постоянный поиск выгодных схем сотрудничества как с поставщиками, так и с покупателями, необходимо проведение непрерывной работы по созданию и освоению новых видов продукции для удовлетворения постоянно растущих потребностей покупателей и создания репутации завода как надежного партнера.

Достигнута средняя производительность 30-35 автоцистерн в месяц. За 2 года сдано в серийное производство 5 принципиально новых моделей машин. Это позволило по-новому выстроить отношения потребителя с заводом. Восстановлен статус завода как одного из крупнейших производителей пожарной техники. Завод получает право на разработку и изготовление новых "северных" машин, выделяются средства на НИОКР.

Учитывая, что износ активной части основных фондов в среднем составляет 60-65%, принято решение о строительстве новых мощностей, что позволит заводу увеличить производительность до 70 автоцистерн в месяц.

Строительство начато. Источник финансирования – средства предприятия. Форма собственности – федеральное унитарное предприятие.

Ближайшие задачи:

1. Ускорение строительства.
2. Реструктуризация системы управления производством и системы управления качеством в рамках требования стандартов ИСО-9000.

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Сборник научных трудов преподавателей и аспирантов
экономического факультета.*

Редакторы: Т.А. Плотникова, Л.Е. Глазкова

Подписано в печать

Плоская печать

Заказ 372

Формат 60x84 1/16

Ус. п. л. 7,9

Тираж 100

Бумага тип

Уч. изд. л. 7,9

Цена свободная

Издательство Курганского государственного университета
640669, г. Курган, ул. Гоголя, 25
Курганский государственный университет, ризограф