

Как видно из таблицы 5, в целом план по ремонту выполнен на 107,7 % и по ремонту промышленно-производственных основных средств на столько же, в том числе по ремонту оборудования на 110 %. Следовательно, предприятие перевыполнило взятые обязательства по ремонту основных средств, особенно их активной части, что положительно скажется на их техническом состоянии.

Таким образом, одним из важнейших факторов повышения эффективности производства на промышленном предприятии является обеспеченность его основными фондами в необходимом количестве и ассортименте в соответствии с современными достижениями техники и технологии.

С.В. Потапов, аспирант БрГТУ

Науч. рук. – В.С. Кивачук, канд. эконом. наук, доцент

ЭВОЛЮЦИЯ ДАУНСАЙЗИНГА: ЭТАПЫ ЕГО ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Использование разнообразных методик сокращения затрат всегда находилось в зоне повышенного внимания как ученых-экономистов, так и непосредственно управленческого звена предприятий. Проблема разработки и особенно последующего внедрения таковых вызывает сегодня особый интерес для отечественных предприятий. В условиях современной экономики Республики Беларусь многим субъектам хозяйствования приходится думать прежде всего об уменьшении своих затрат. Большинство предприятий в РБ, сталкиваясь с рядом проблем (недостаточностью оборотных средств, высокой налоговой нагрузкой, низкой платежеспособностью населения и, как следствие, снижением спроса на свою продукцию и т.д.), вынуждены применять именно стратегию сокращения затрат на всех уровнях. В данном контексте становится интересным рассмотрение и анализ возможности применения в Республике Беларусь явления, которое в свое время возникло как механизм сокращения затрат на предприятии и получило название даунсайзинг.

Впервые термин стал использоваться в 1970-х годах в автомобилестроении США. Это понятие в те годы обозначало уменьшение габаритов выпускаемых автомобилей. В экономическую среду оно интегрировалось лишь в конце 1980-х г., неся в себе принципиально иной смысл. В 1980-х годах даунсайзинг представлял собой стратегию слабых кризисных предприятий. Такие организации искали воз-

возможность выхода из сложившегося затруднительного положения, пытаясь любой ценой избежать экономического краха. Основной стратегией в то время стала политика сокращения персонала. Она позволяла получать ощутимые результаты за довольно непродолжительные промежутки времени, а основной эффект достигался за счет экономии на выплате заработных плат сотрудникам. При этом происходило значительное увеличение нагрузки на оставшихся работников. Инвесторы сразу негативно реагировали на большие сокращения, прекращая скупать акции таких компаний.

Все изложенное выше полностью соответствовало общепринятым канонам микроэкономики. Тем парадоксальнее оказалась ситуация в середине 1990-х, когда даунсайзинг перестал ассоциироваться с убыточными и нерентабельными компаниями. В это время экономика США была сильной, инфляция падала и реальный ВВП рос в устойчивом темпе. Корпоративные прибыли достигли исторически наивысших уровней, и инвесторы были очень активны на рынке ценных бумаг, устанавливая один рекорд за другим. Однако в то же время основные корпорации в США стали сокращать рабочих сотнями тысяч человек, и возможность потерять работу возросла до удивительно высокого уровня. Такая ситуация, описывающая экономику США в середине 90-х г. XX в., казалась противоречащей стандартным подходам микроэкономики. Если платежеспособные фирмы ждут увеличения спроса на их продукцию во время экономического роста, стоимость труда рабочих не увеличивается чрезмерно по сравнению с ростом производительности. И, тем не менее, повсеместно происходили массовые сокращения. Термин «даунсайзинг» был использован для описания действий по увольнению большой доли рабочей силы предприятий в течение очень короткого периода времени, особенно если эти предприятия были прибыльными.

Как оказалось, разгадка данного феномена заключалась в объяснении поведения менеджмента фирм, манипулирующего в то время размером рабочей силы. В ранние 1990-е управленцы и исполнительные менеджеры рассматривались в большей степени как люди, зависящие от держателей акций этих компаний. Управленцы были озабочены оптимизацией выпуска продукции и сокращением затрат. Они думали, что это увеличит прибыль и, следовательно, доход держателей акций. Самым непосредственным способом увеличить доходы акционеров было поднятие цены на акцию. Следовательно, надо было сделать все возможное, чтобы убедить рынок, что цена на акции предприятия будет увеличиваться. Цена акции становилась все более важным показателем в повседневных решениях, принимаемых управленцами, так как все больше компаний платили жалование сво-

им управленцам в зависимости от роста цены на акцию или самими акциями. Менеджеры, желающие увеличить свое жалование, старались убедить рынок в том, что цены на акции их компании вскоре возрастут. Такие меры могли проводиться реально или были искусственно созданными с одной целью – увеличить стоимость компании. Боясь потерять работу, многие управленцы решили во что бы то ни стало быстро увеличить прибыльность своих компаний в отчетности, не считаясь с рентабельностью и стратегиями в долгосрочном периоде. Если менеджер был обеспокоен отклонением полученной прибыли в текущем квартале, он мог осуществить проект, который увеличит поступление прибыли в текущем квартале, но уменьшит ожидаемую прибыль в будущих кварталах. Такое изменение могло стать позитивным импульсом на рынке ценных бумаг, если ожидание инвесторами будущих доходов (или убытков) согласно намеченной стратегии предприятия будет отличаться от ожиданий менеджеров. Такая ситуация могла возникнуть особенно в случае, если негативные выводы о долгосрочной перспективе предприятия не были бы замечены рынком, или когда такие выводы очевиднее менеджменту компании, чем рынку. Исполнители посчитали сокращение рабочей силы необходимым и относительно безболезненным методом для увеличения маржинальной прибыли. Экономия, которая получалась таким образом, делала необязательным рост производства предприятия за счет использования как квалифицированного, так и неквалифицированного персонала. К тому же достижения в автоматизации машиностроения и сборки различных полуфабрикатов дали возможность рабочим повысить производительность и уменьшить их количество, необходимое для данного уровня прибыли.

Приведение в порядок платежной ведомости казалось наиболее легким путем увеличения прибыли в краткосрочном периоде. Платежная ведомость отражает текущую задолженность. Таким образом, если учитывать, что контракты с работниками заключались на краткосрочный период (или долгосрочные контракты с существенным количеством работников вскоре истекали), у фирмы появлялась определенная гибкость относительно количества рабочих, используемых в краткосрочном периоде. Уменьшение количества работников может быть относительно безболезненным способом увеличить потоки наличности по сравнению с реализацией других активов: продажей земли или оборудования (покупатель может найтись не сразу, и цена может не устраивать). При этом достаточно сложно полностью переложить вину на управленцев и исполнительный менеджмент за то, что на чей-то взгляд уменьшения в платежной ведомости могли бы быть и необязательными.

Тем не менее, с 1993 по 1996 год безработица в США упала с 7,1 до 5,1 %. В это время были созданы 8,6 миллиона рабочих мест (преимущественно со средним жалованием). Тогда же (когда безработица упала на 2 % и был создан 1 миллион рабочих мест) многие ведущие корпорации объявили о своих планах по проведению даунсайзинга. Это говорило о том, что рабочие были распределены в новые секторы экономики. Экономика изменилась в плане того, что теперь большинство рабочих не концентрировалось на нескольких больших корпорациях, а было разбросано по множеству небольших фирм. Экономисты-аналитики писали тогда, что парадокс падающей безработицы и увеличивающегося даунсайзинга может быть объяснен тем фактом, что небольшие, технологически здравомыслящие предприятия заменили старые крупные корпорации.

С появлением ре-найма и аутсорсинга даунсайзинг перестал восприниматься как явление, повышающее рентабельность. Те же люди делали ту же работу за примерно те же деньги. Без существования ре-найма размер жалования мог бы снизиться, так как большое количество незанятых рабочих пытались бы получить небольшое количество рабочих мест.

Претерпев такие изменения, даунсайзинг стал использоваться в сегодняшнем деловом мире как механизм сокращения затрат предприятия посредством использования различных стратегий. Процесс даунсайзинга характеризуют четыре стратегии (стратегия сокращения занятости, стратегия закрытия участков (производств), стратегия реорганизации трудовых процессов, а также стратегия непрерывных усовершенствований). Указанные стратегии не являются взаимоисключающими.

Таким образом, возникнув исключительно как «способ выживания» кризисных предприятий, даунсайзинг в процессе своего развития какое-то время воспринимался как экономический феномен и эволюционировал в механизм сокращения затрат всех уровней, используемый менеджерами в ходе реструктуризации в условиях непрерывно изменяющейся окружающей экономической среды.

Анализируя ситуацию, складывающуюся в Республике Беларусь, мы должны отметить, что снижение занятости работающих является одной из главных экономических проблем, возникающих в процессе перехода РБ к рыночным отношениям. Наличие значительной скрытой безработицы, недостаточно развитый рынок ценных бумаг, падение объемов производства предприятий, слабое развитие малого и среднего бизнеса позволяют сделать вывод о том, что применение даунсайзинга в Республике Беларусь проходит по несколько иной схеме, чем в США. Большинство субъектов хозяйствования РБ

вынуждены следовать именно стратегии сокращения персонала предприятия. Такой выбор обусловлен не развитием технического прогресса и внедрением новых технологий, а значительным падением объемов производства предприятий различных отраслей. Дальнейшее использование самой «опасной» стратегии даунсайзинга и увеличение численности безработных могут привести к возникновению ряда экономических проблем в социально-ориентированной экономике Республики Беларусь

Список литературы

1. Бандурин В.В., Ларицкий В.Е. Проблемы управления несостоятельными предприятиями в условиях переходной экономики. – М.: Наука и экономика, 1999.
2. Айвазян З. Аутсорсинг, или Как разместить производство в одной комнате // Финансист. – № 4. – 2000.

Е.В. Сакович, студентка ИПО ГрГУ
Науч. рук. — О.В. Авдейчик, преподаватель ИПО ГрГУ

ПРОБЛЕМЫ НЕХВАТКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРИМЕРЕ КОММУНАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях формирования рыночной экономики в Республике Беларусь важное значение имеют исследования финансово-хозяйственных проблем функционирования предприятий всех отраслей национальной экономики. Управление денежными средствами имеет такое же значение, как и управление запасами и дебиторской задолженностью. Сумма денежных средств, которая необходима эффективно управляемому предприятию, – это, по сути дела, страховой запас, предназначенный для покрытия кратковременной несбалансированности денежных потоков [3, с. 243]. Множество предприятий терпят неудачу из-за отсутствия денежных средств, а не из-за отсутствия прибылей.

Проведем анализ денежных операций на примере ГУКПП «Гродноводоканал». Городское унитарное коммунальное производственное предприятие «Гродноводоканал» является дочерним предприятием Объединенного унитарного производственного предприятия «Гродненское городское жилищно-коммунальное хозяйства» и входит в систему Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь. Предприятие имеет статус юридического лица и является коммерческой организацией, основной целью деятельности которой является обеспечение населения, промышленных пред-