

сельскохозяйственное предприятие обязано поставить определенный объем продукции по закупочным ценам. Это также является причиной того, что большинство сельскохозяйственных предприятий являются убыточными [3].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Сельское хозяйство Республики Беларусь. Статистический сборник/ Министерство статистики и анализа Республики Беларусь-Минск, 2004.
2. Институт социально-политических исследований при Администрации Президента РБ «Информационный мате-

- риал об итогах социально-экономического развития – Беларусь за 6 месяцев 2005 года», Минск, 2005.
3. <http://www.ipm.by/pdf/PP403r.pdf>. «Субсидирование сельского хозяйства: заявленные цели и действительные результаты».
4. <http://www.fermer.by/news.php?idf=00522&PHPSESSID=d9a1772f57428d6e49135d07b6de5b6e> «Подписан указ о порядке использования средств фонда поддержки сельхозпроизводителей».
5. М.Борисова «К деревне – и пройти и проехать» / Вечерний Минск, 10 июня, 2005 г., электронная версия <http://www.newsvm.com/print/2005/06/10/selo.htm>.

УДК 338.45:69

Носко Н.В.

ОБОСНОВАНИЕ КООПЕРАЦИОННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

1. ВВЕДЕНИЕ

Строительные предприятия являются важнейшим компонентом институциональной структуры рыночной экономики.

В современных условиях выживание строительного комплекса во многом определяется способностью предприятий и организаций различных форм собственности приспосабливаться к изменяющейся экономической конъюнктуре, полностью реализовывать внутренние резервы, диверсифицировать производство в поисках новых рынков товаров и услуг. В этой связи представляется актуальной и практически важной разработка стратегии функционирования строительных предприятий и организаций в современных условиях, в основе которой лежит реорганизация структуры управления строительным комплексом, позволяющая достичь более быстро цели, с наименьшим риском и с наилучшими результатами.

Разработка в области управления предприятиями, в том числе и строительным комплексом, представлены Абалкиным Л.И., Весниным В.Р., Гончаровым В.В., Донцовой Л.В., Карповым В.Г., Мазуром И.И., Мильнером Б.З., Шапиро В.Д., Фалькевичем Н.А., Асаулом А.Н., Бушуевым Б.С., Васильевым В.М., Горбуновым А.А., Ивановым С.Н., Панибратовым Ю.П., Казанским Ю.Н. и другими авторами, однако современные проблемы построения структур управления строительным комплексом в условиях развития рыночных отношений остаются мало изученными.

Сбалансированная производственная структура экономики предполагает наличие рациональной пропорции в развитии крупных и малых производств. В связи с этим возникает необходимость в изучении проблемы становления и развития сектора функционирования крупных строительных предприятий в Республике Беларусь.

2. КОРПОРАЦИЯ КАК БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Эмпирически установлено, что потенциально наиболее эффективными являются корпорации с достаточно высокой степенью взаимоучастия в капитале, обеспечивающие взаимное представительство в органах корпоративного управления, управляемость "технологических цепочек" и корпоративных программ, сбалансированность развития банковских и промышленных структур. В то же время форсированные "под давлением" власти, отдельных заинтересованных компаний решения по различным аспектам объединения собственности

в рамках корпораций могут быть весьма рискованными с точки зрения эффективности будущей совместной деятельности. Очевидно, в ходе проработки вопросов взаимоучастия в капитале весьма желательны проведение совместных подготовительных мероприятий и накопление опыта реализации корпоративных программ.

Корпорация, считают А.О. Блинов и И.Н. Шапкин [1], выступает связующим звеном между административным управлением, косвенным регулированием и менеджментом с наибольшей эффективностью раскрывая свой характер мироворца и сочетания интересов всех участников.

В научном исследовании под редакцией профессора А.А. Горбунова [2], при выборе корпоративных форм предпринимательской деятельности, рекомендуется руководствоваться следующими принципами:

- свободное волеизъявление всех участников при построении организационных структур корпораций;
- равноправное владение, распоряжение и пользование корпоративной собственностью и управлением образования;
- удовлетворение личных и корпоративных интересов посредством развития договорных отношений;
- равенство возможностей каждого члена сообщества, корпоративного образования;
- достижение баланса интересов всех участников социально-экономического развития корпоративных структур, субъектов всех категорий и уровней;
- содействие применению новейших научно-технических, социальных, финансовых и политических технологий на основе формирования свободных социально-экономических структур;
- наличие объединяющей идеи, курса и направления действия;
- наличие определенной культуры;
- корпорация – это не только место работы, но и единый дух;
- диверсифицированная деятельность, хотя бы по одному из факторов (продукт, регион, структура и т. д.);
- тесная кооперация, специализация и интеграция всех процессов как внутри корпорации, так и с внешней средой.

В силу того, что понятие «корпорация» не имеет правового статуса в Республике Беларусь, существуют различные взгляды на понятийные рамки этого термина. Однако наиболее распространенным является мнение, что именно акционерное общество в отечественной экономико-правовой системе по своей сути с меньшими условиями идентифици-

Носко Наталья Викторовна, старший преподаватель кафедры менеджмента Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

руется с корпорациями в мировой и правовой практике [3,4].

Наиболее рациональное и эффективное сочетание коллективных и индивидуальных интересов достигается при акционерной форме собственности. Поэтому она стала главной, определяющей в условиях развитой рыночной экономики.

Будучи корпоративной, акционерная форма собственности, по мнению Н. Оксенчука [5], дает акционеру, с одной стороны, право частной собственности на акцию, которую он может продавать, передавать, покупать; с другой стороны, очень важно, что свое имущественное право акционер не может реализовать в форме прямого изъятия части имущества АО, то есть не может забрать свою долю реального имущества при выходе из него. Именно благодаря этому сохраняется целостность объектов собственности, которая представляет единый, стабильный имущественный комплекс, что составляет основу для более эффективного, результативного функционирования этой категории предприятий.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБОСНОВАНИЯ СОЗДАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ХОЛДИНГОВОГО ТИПА В БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

В соответствии с законодательными актами в качестве крупных корпоративных структур в Республике Беларусь могут выступать объединения в форме финансово-промышленных групп. Реально они могут быть созданы в форме холдингов и ассоциаций. В качестве основы построения рациональной системы управления в Брестской области выступает создание инвестиционно-строительной структуры типа холдинг, где наиболее ярко проявляющим себя фактором будет увеличение объемов производства за счет кооперации с образованием синергического эффекта.

При организации крупной корпоративной системы на примере строительного холдинга эффект масштаба будет заключаться в снижении постоянных издержек на организацию проведения строительных работ за счет кооперации и, как следствие, увеличение объемов выполняемых работ (рис. 1), где точка E обозначает оптимальный объем строительных работ при минимальном размере затрат.

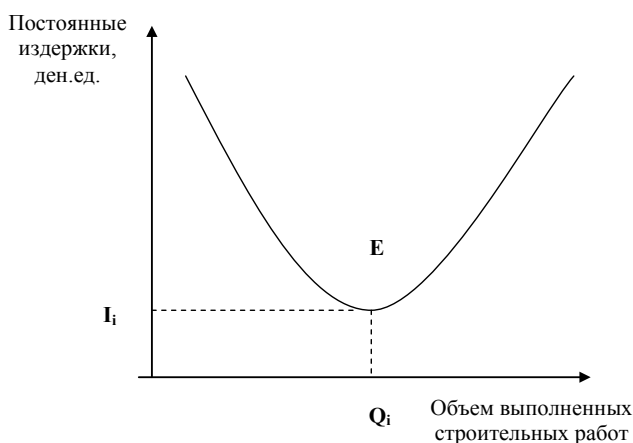


Рис. 1. Графическое изображение действия эффекта масштаба

При построении модели холдинговой структуры размер оптимального объема работ при минимальных затратах теоретически не может быть определен в количественном выражении, так как нельзя точно определить, пока реально не создан строительный холдинг, все объемы финансовых и материальных потоков, которые будут иметь место из-за большой размерности, стохастичности и большой сложности управленческих процессов.

В результате создания холдинговой структуры между строительными предприятиями и организациями образуется экономический симбиоз.

Симбиоз – это понятие, пришедшее из биологии, но широко используемое в современном системном анализе. Оно означает сожительство организмов (симбионтов), обычно приносящее им взаимную пользу и вырабатываемое в процессе исторического развития.

Экономический симбиоз – это союз экономических объектов, предполагающий устойчивый тип взаимодействия между ними, приносящий каждому из них экономическую выгоду (эффект); формируется в процессе их функционирования [6].

Таким образом, при создании холдинговой системы образуется новая экономическая структура, обладающая эмерджентными свойствами; то есть возникает некоторый эмерджентный (синергический) эффект, обеспечивающий доминирование (превышение) эффекта совместного функционирования объектов над суммой эффектов их автономной деятельности [7]:

$$\mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2 < \mathcal{E}^S, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_1, \mathcal{E}_2$ – эффекты самостоятельного, автономного функционирования предприятий;

\mathcal{E}^S – эффект от их совместной деятельности.

Таким образом, синергический эффект S^q измеряется величиной разности:

$$S^q = \mathcal{E}^S - (\mathcal{E}_1 + \mathcal{E}_2). \quad (2)$$

При этом, чем больше синергический эффект $S^q > 0$, тем глубже процесс экономического симбиоза и тем устойчивее союз рассматриваемых экономических объектов; чем меньше величина $S^q > 0$, тем меньше этот эффект и неустойчивее новообразованная структура; при $S^q < 0$ экономический симбиоз отсутствует и союз объектов достаточно быстро распадается.

Понятие синергизма является достаточно новым (особенно в приложении его к экономическим исследованиям). Существуют упрощенная и более сложная (уточненная, детализированная) трактовки этого термина.

Первая из них (применяемая, как правило, в экономических исследованиях) концепцию синергизма связывает с нарушением пропорциональности. В работе И. Ансоффа [8, стр.123], например, указывается, что в «деловой литературе данное понятие также называется эффектом «2+2=5» для того, чтобы подчеркнуть, что фирма ищет такие товарно-рыночные комбинации, в которых эффект от суммы больше, чем сумма составляющих частей». При этом возникающая дополнительная единица эффекта (1=5-4) обуславливается синергизмом.

Вторая трактовка (применяемая при математических исследованиях нелинейных динамических систем) связывает синергический эффект с наличием особого рода нелинейной динамики развития рассматриваемых объектов. Так, в научной работе В.В. Лебедева [9, стр.20] отмечается, что такого рода динамика предусматривает особые переходные процессы, когда движение системы к лучшему состоянию обязательно происходит через фазу ухудшения ее состояния.

Данные трактовки не являются противоречащими друг другу, и их отличие определяется не содержательными моментами, а скорее применяемыми методами и подходами к исследованию одних и тех же процессов. Так, обе эти трактовки базируются на понятии нелинейности; однако первая из них рассматривает лишь начальное и конечное состояние системы (не рассматривая фазу переходных процессов, которые могут быть, например, достаточно короткими); а вторая – концентрирует внимание именно на переходных процессах.

В соответствии с позицией И.Ансоффа, все виды синергических эффектов можно описать четырьмя переменными [8]:

- 1) увеличение прибыли (дохода);
- 2) снижение затрат;
- 3) уменьшение потребности в инвестициях;
- 4) уменьшение времени для достижения поставленной цели.

Как указывает далее этот же автор, часть этих переменных является зависимой. Так, уменьшение времени достижения цели может быть сведено к изменению других показателей и охарактеризовано, например, как получение дополнительного дохода или снижение затрат. Точно так же уменьшение потребности в инвестициях можно интерпретировать как снижение затрат и т.д.

Рассмотренные методические вопросы существования в корпоративных объединениях строительных предприятий и организаций синергического эффекта требуют анализа экономических механизмов его формирования.

Данная задача является разновидностью классической проблемы согласования экономических интересов хозяйственных объектов.

Введем необходимые определения.

Среди множества возможных способов взаимодействий строительных предприятий ($i = \overline{1, n}$) выделим k подмножеств (наборов), для которых взаимодействия объединяются общей целью (назначением) и представляют собой некоторое направление их совместной деятельности ($k = \overline{1, K}$). Данные направления деятельности (наборы взаимодействий) характеризуется определенным видом дохода w_{ik} и затрат z_{ik} .

Тогда под экономическим механизмом кооперационных взаимодействий формирования синергического эффекта кооперации будем понимать такое k -ое направление совместной деятельности рассматриваемых экономических агентов (строительных предприятий), для которого выполняется неравенство:

$$w_{ik} - z_{ik} \geq \Phi_{ik} \text{ для каждого } i = \overline{1, n}, \quad (3)$$

где Φ_{ik} – порог привлекательности k -го направления деятельности для i -го экономического агента;

$$w_{ik} = \sum_{j=1}^L W_{ikj} \text{ и } z_{ik} = \sum_{j=1}^L Z_{ikj}, \quad (4)$$

где W_{ikj} и Z_{ikj} – доходы и затраты по l -му способу взаимодействия соответственно.

Иными словами, реализация экономического механизма обеспечивает эффекты, превышающие порог минимальной привлекательности для каждого предприятия по рассматриваемому направлению совместной деятельности.

При этом совокупность экономических механизмов считается системообразующей (обеспечивающей экономический симбиоз экономических агентов), если выполняются следующие необходимые и достаточные условия экономического симбиоза:

- первое – это условие устойчивого существования корпоративной структуры в рыночной среде: синергический эффект должен покрывать возможные убытки от колебаний рыночной конъюнктуры:

$$\sum_{j=1}^n (W_j - Z_j) \geq \Omega - \sum_{j=1}^n \mathcal{E}_j, \quad (5)$$

где n – число строительных предприятий, зависящее от величины индивидуальных показателей деятельности каждого из них;

Ω – необходимый порог устойчивости рассматриваемой структуры к возмущениям внешней среды, т.е. некоторая экзогенно заданная константа (отражающая, например, про-

гнозируемую среднюю величину ее возможных потерь под воздействием рыночной конъюнктуры);

\mathcal{E}_j – автономный эффект.

- второе – это достаточное условие устойчивого функционирования строительного предприятия в корпоративной структуре:

$$w_i - z_i \geq \tilde{\Phi}, \quad i = \overline{1, n} \quad (6)$$

где $\tilde{\Phi}$ – инерционный порог автономии экономических агентов, характеризующий средний размер экономической выгоды i -го строительного предприятия, при которой его пребывание в корпоративной структуре становится для него привлекательным.

Это означает, что величина дополнительной выгоды должна быть достаточной для каждого строительного предприятия, входящего в состав кооперационной структуры. В противном случае корпоративная структура становится неустойчивой и прекращает свое существование.

Таким образом, совокупное действие экономических механизмов обеспечивает, во-первых, необходимый порог устойчивости Ω ; а во-вторых – преодолевает инерционный порог автономии экономических агентов $\tilde{\Phi}$.

Рассмотрим механизмы образования синергического эффекта с использованием принятой системы показателей.

При создании корпоративной структуры будет действовать затратно-распределительный механизм образования синергического эффекта. Он предполагает более эффективное использование имеющегося у предприятий (членов кооперации) производственного потенциала путем наиболее рациональной его загрузки, использованием возникающих локальных резервов всеми членами корпоративной структуры и соответствующей калькуляции на всех пользователей затрат по восстановлению этого потенциала.

В зависимости от вида совместно используемых ресурсов (способа взаимодействия) этот механизм может иметь несколько разновидностей [10]:

1. Производственно – распределительный (совместное использование образовавшихся резервов материально-производственных ресурсов и оборудования);
2. Информационно-распределительный (обмен информацией о наиболее выгодных направлениях работы, рынках сбыта и т.д.).

Разновидность производственно-распределительного механизма предполагает наличие выгоды у каждого из участников рассматриваемого взаимодействия. Владелец резерва производственных ресурсов, реализуя его членом корпорации, получает возможность снизить затраты по хранению его на складе, уменьшить убытки от порчи (в случае скоропортящихся запасов), увеличить сумму оборотных средств и ускорить их оборот, что выражается суммой эффектов $W_i^1 + W_i^2 + W_i^3$ (рис. 2).

Обычно реализация запасов осуществляется по льготным, так называемым внутрикорпорационным ценам, поэтому владелец этих запасов недополучает часть прибыли (альтернативные убытки z_i), однако выгода от быстрой их реализации с учетом минимальных рисков по оплате товара (надежность налаженных корпорационных связей) существенно больше, что и обуславливает осуществление данной сделки. Покупатели материально-производственных ресурсов (члены корпорации, имеющие дефицит по данному виду производственных ресурсов) получают возможность ликвидировать возникшее «узкое место» и нарастить объемы производства (эффект). При этом, осуществляя покупку по льготным ценам, они получают дополнительный альтернативный доход. Кроме того, они экономят на затратах, связанных с поиском дефицитного ресурса, необходимостью использования посредников и т.д.

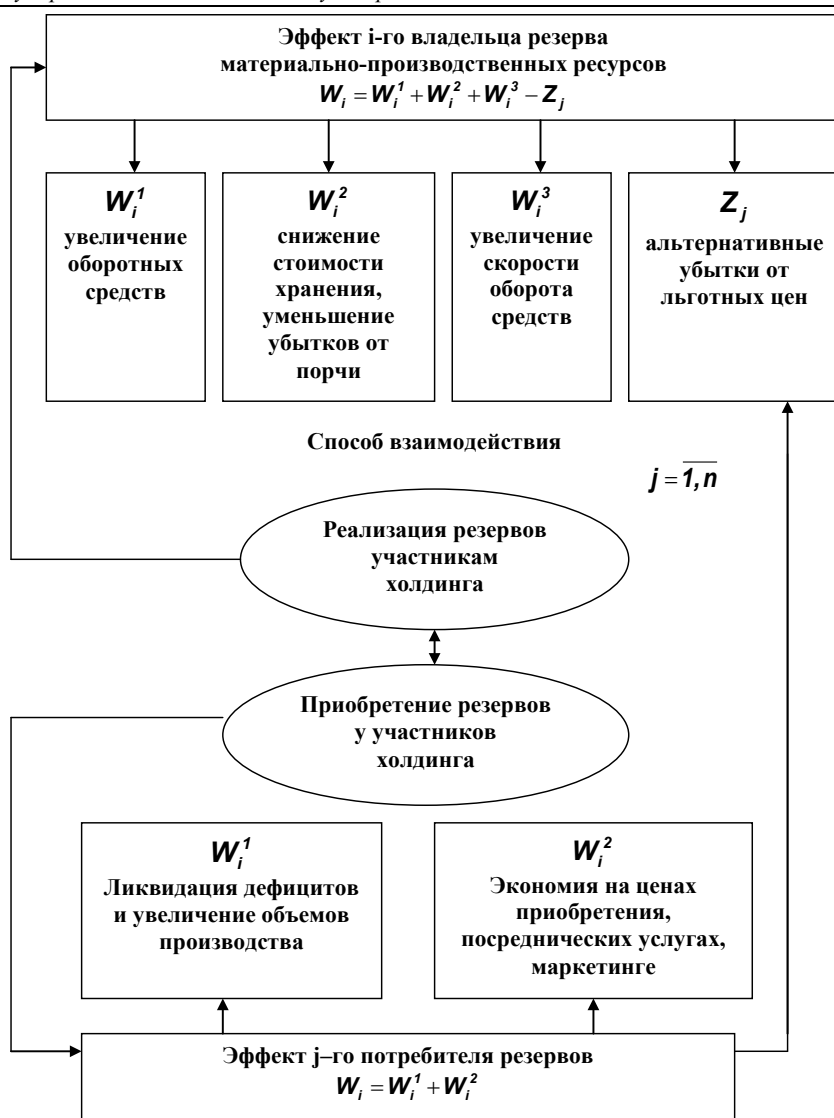


Рис. 2. Схема производственно-распределительного механизма (на примере использования резервов материально-производственных ресурсов)

Разновидность информационно-распределительного механизма предполагает распределение затрат, связанных с получением информации (на рис. 3 – маркетинговой информации) между членами корпорации. При этом владелец информации снижает величину своих затрат (Mar_i) на сумму выплат покупателей информации ($\sum_{j=1}^n Z_j$). Информация, полученная членами кооперации, обращается в их доход.

В данном случае это доходы от реализации продукции по более высоким ценам (или приобретение сырья по более низким ценам), доходы от увеличения оборота (продаж) и экономия на отсутствии необходимости проведения серьезных маркетинговых исследований, организации рекламы и т.д. (что повлекло бы большие затраты, нежели выплаты в размере Z_j). Соответственно выгода j -го члена корпорации отражается переменными W_i^1, W_i^2, W_i^3 , с учетом произведенных затрат на оплату информации Z_j .

Схемы (рис. 2-3) характеризуют основные направления формирования доходов (прибыли) W_i и затрат Z_i каждого

i -го участника, которые он либо получает, либо тратит в связи с кооперацией.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Строительный сектор Республики Беларусь на сегодняшний день представлен предприятиями и организациями малого и среднего бизнеса; приоритеты в развитии организационных форм смещаются к акционерной форме собственности. При ней достигается наиболее рациональное и эффективное сочетание коллективных и индивидуальных интересов. Она стала главной, определяющей в условиях развитой рыночной экономики. В качестве основы построения рациональной системы управления в Брестской области выступает создание инвестиционно-строительной структуры типа холдинг, где наиболее ярко проявляющим себя фактором будет увеличение объемов производства за счет кооперации с образованием синергического эффекта.

Данная корпоративная структура позволит значительно улучшить управляемость строительного комплекса области на всех уровнях, устранить дублирование и параллелизм по выполнению отдельных функций органами управления, создать стройную систему управления в строительном комплексе области.

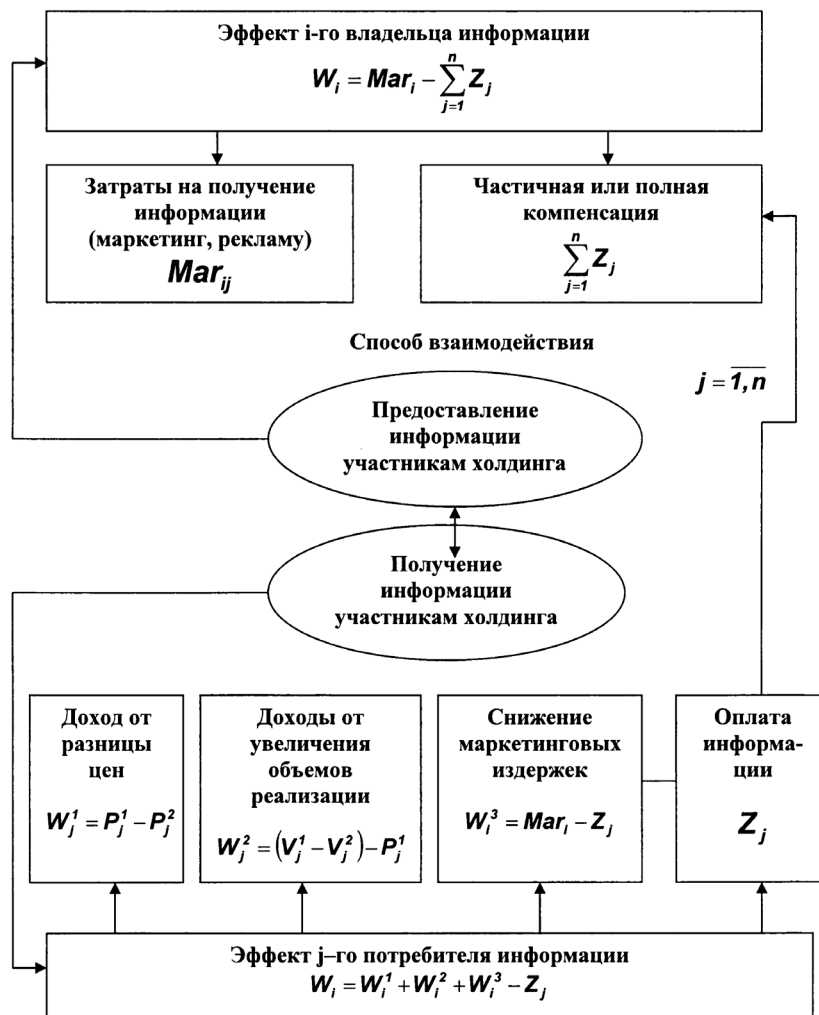


Рис. 3. Схема информационно-распределительного механизма (на примере совместного использования маркетинговой информации)

Результаты исследований развивают теорию реорганизации структур управления предприятий, повышения их эффективности и конкурентоспособности в период трансформации экономической системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия.– М.: МАЭП, ИИП «Калита», 2000.– 294 с.
2. Горбунов А.А., Иванов С.Н., Асаул А.Н. Формирование региональных строительных комплексов в транзитивной экономике / Под общ. ред. А.А.Горбунова.– СПб.: Питер, 1999.– 236 с.
3. Головачев А.С., Суконка Н.В. Проблемы развития корпоративного управления и пути их решения на современном этапе // Проблемы управления. – 2003. - № 1(6). – С. 49-58.
4. Желиба Б., Авраменко Т., Веретин В. Был концерн – будет холдинг // НЭГ. – 1994. - № 11 (сак.). – С. 13.

5. Оксенчук Н. Холдинги в Беларуси. Миф или реальность? / Финансы. Учет. Аудит.– 2002.– № 2.– С. 47–48.
6. Зубакин В. «Вторая» экономика // Вопросы экономики.– 1994.– № 11.– С. 32–46.
7. Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р., Королева Н.В., Маренный М.А. Методы измерений взаимодействия малого и крупного бизнеса в ходе реструктуризации предприятий.– М.: ЦЭМИ РАН, 2001.– 146 с.
8. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. под ред. Ю.Н.Каптуревского.– СПб: Изд-во "Питер", 1999.– 127 с.
9. Лебедев В.В. Математическое моделирование социально-экономических процессов.– М.: Изограф, 1997.– 238 с.
10. Багриновский К.А., Егорова Н.Е. Имитационные системы в планировании экономических объектов.– М.: Наука, 1980.– 286 с.

УДК 338.24:330.47

Олешкевич Н.Н.

ИНФОРМАЦИЯ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ

ВВЕДЕНИЕ

Для осуществления производства необходимы определен-

ные производственные ресурсы, называемые иногда факторами производства. В рамках неоклассической экономической

Олешкевич Наталья Николаевна, аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.