

чиной $Y_{2(z_2)}$ в относительных (доля от общего объема затрат времени аппарата управления на выполнение всех функций):

$$Y_{3(z_3)} = \frac{Q_{оп.пл.ф(э)}}{Q_{упр.ф(э)}}, \quad (10)$$

или натуральных (чел.-час) единицах измерения:

$$Y_{3(z_3)} = Q_{оп.пл.ф(э)}, \quad (11)$$

где $Q_{оп.пл.ф(э)}$ – фактические (эталонные) затраты времени работников аппарата управления строительной организации на формирование оперативных планов в рассматриваемом периоде, чел.-час;

$Q_{упр.ф(э)}$ – фактические (эталонные) затраты времени работников аппарата управления на выполнение всех управленческих функций, чел.-час.

Область применения абсолютных показателей Y_j ограничена. При сравнении достигнутого системой состояния с исходным (базисным) состоянием более рациональным является применение относительных значений, так как они не зависят от структурных изменений, которые могли произойти в организации за период перехода от исходного состояния к достигнутому (изменение численности рабочих и др.). При определении степени приближения достигнутого состояния к идеальному состоянию возможно применение абсолютных показателей.

2. Практическая реализация предложенного метода

В табл. 1 приведено сопоставление достигнутого после реализации в УП РСУ № 2 Ремстройтреста г. Бреста предложенных мероприятий по совершенствованию системы оперативного планирования состояния с базисным состоянием. Удельный вес частных показателей в общем показателе эффективности определен путем взятия интервью у руководителя организации. Достигнутое состояние в целом превзошло базисное состояние на 14,395 % по комплексу показателей: уровню выполнения плановых заданий, уровню непроизводительных затрат рабочего времени и уровню затрат времени аппарата управления на разработку оперативных плановых заданий.

В табл. 2 достигнутое состояние сравнивается с «идеальным» состоянием. Требования к «идеальному» состоянию сформулированы руководителем организации. Степень достижения «идеального» состояния составила 73,35 %.

Заключение

В статье выполнен анализ существующих разработок в области оценки эффективности управления и предложена

УДК 338.242

Мешайкина Е.И.

ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Введение

Последние десятилетия характеризуются необычным темпом изменений, которые происходят в политической, общественной и экономической жизни всех государств, а особенно стран, возникших в результате распада бывшего СССР, и стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Связано это с происходящими процессами глобализации и трансформации. Современные предприятия вынуждены действовать в сложных и быстро изменяющихся условиях. Сложность заключа-

ется в резком увеличении количества и разнородности связей в их внешнем окружении, следовательно, к усилению зависимости от него, поскольку именно оттуда субъекты хозяйствования получают ресурсы, обеспечивающие процесс производства, и туда же отдают конечные результаты своей деятельности. Поэтому основное внимание менеджеров должно сосредотачиваться на изучении, совершенствовании и развитии взаимодействия предприятия с внешним окружением и адаптации к нему.

методика расчета показателя эффективности оперативного планирования как степени отклонения от комплекса частных целей на основании расчета взвешенной суммы отклонений от этих целей с учетом их приоритетов. Сформулированы частные цели оперативного планирования:

- 1) повышение уровня выполнения заданий;
 - 2) сокращение непроизводительных затрат рабочего времени;
 - 3) сокращение затрат времени аппарата управления строительной организации на разработку оперативных планов.
- Методика позволяет определить эффективность мероприятий по совершенствованию системы оперативного планирования сравнения достигнутого состояния с базисным, а также оценить степень достижения «идеального» состояния, соответствующего требованиям, предъявляемым к системе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бусленко Н. П. и др. Лекции по теории сложных систем / Н. П. Бусленко, В. В. Калашников, И. Н. Коваленко. – М.: Сов. радио, 1979.
2. Основы теории управления / Под ред. В. Н. Парахиной, Л.И. Ушвицкого. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 560 с.
3. Багиев Г. Л., Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Под общ. ред. Г.Л. Багиева. – СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 2001. – 231 с.
4. Дубров А. М. Компонентный анализ и эффективность в экономике: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 352 с.
5. Системотехника строительства. Энциклопедический словарь / Под ред. А. А. Гусакова. – М.: Фонд «Новое тысячелетие», 1999. – 432 с.
6. Швецов Ю. В., Немчин А. М., Швецова К. М. Эффективность автоматизированных систем управления в строительстве. – Л.: Стройиздат, Ленингр. отд-ние, 1982. – 168 с.
7. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: «Дело ЛТД», 1994. – 702 с.
8. Мухин В. И. Исследование систем управления. Учебник. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.
9. Завадкас Э.-К. К. Системотехническая оценка технологических решений строительного производства. – Л.: Стройиздат. Ленингр. отд-ние, 1991. – 256 с.
10. Розен В. В. Математические модели принятия решений в экономике. Учебное пособие. – М.: Книжный дом «Университет», Высшая школа, 2002. – 288 с.
11. Кини Р. Л., Райфа Х. Принятие решений при многих критериях предпочтения и замещения: Пер. с англ. / Под ред. И. Р. Шахова. – М.: Радио и связь, 1981. – 560 с.

Мешайкина Елена Ивановна, к.э.н., профессор кафедры менеджмента Брестского государственного технического университета.

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

Сущность постсоциалистической трансформации

Понятие постсоциалистической трансформации чаще всего ассоциируется с процессами трансформации экономик государств ЦВЕ, что существенно сужает его проблематику, поскольку в действительности она в значительно большей степени, чем считается, является запоздалым, ускоренным и проходящим в иных условиях, чем это было в других странах и иных условиях, процессом “постфордской” реструктуризации.

Начиная с 60-х годов в высокоразвитых странах стали происходить параллельные, поддерживающие и усиливающие друг друга процессы:

- *дезиндустриализация*, которая сначала заключалась в упадке промышленных округов, связанных с углем, сталью и тяжелой химией (Рурский угольный бассейн), текстилем (Центральная Англия), портами (Ливерпуль); этот процесс проявился в снижении занятости в промышленности в пользу широко понимаемой сферы услуг, в том числе промышленных, что привело к затиранию границ между услугами и производством [1];
- *глобализация*, заключающаяся в увеличивающихся международных трансферах капиталов, осуществляемых с помощью телекоммуникационных связей, росте роли транснациональных корпораций и исчезновении их национальной идентификации, распространении схожих образцов потребления и культуры, мировом обращении информации и создании глобальных инноваций;
- *изменение критериев локализации хозяйственной деятельности*, состоящее в переносе производства из одних регионов в другие, сосредоточении наукоемкой деятельности в метрополиях и технополисах, принятии в качестве основы новых образцов формирования жилых систем (три фазы изменений жилых структур: субурбанизация – дезурбанизация – реурбанизация, причем последняя объединяется с быстрым развитием сферы услуг) [2];
- *возрождение этнической, культурной регионализации и локализации* как выражения пространственно-культурного сознания и отхода от иерархической концепции мира к децентрализованным структурам;
- *децентрализация*, являющаяся результатом преобразований парадигмы экономического развития и изменений в поведении и социальных ценностях, связанных с новым отношением к традициям, географическому пространству и локальности.

Социалистические страны были отрезаны от этих изменений. В то время как доля тяжелой промышленности в более высоко развитых экономиках постепенно уменьшалась (в результате “экспорта” промышленных объектов в страны третьего мира, имеющие значительно более мягкие предписания в сфере использования природных ресурсов) или же этот сектор поддавался глубокой реструктуризации, основанной на технологических изменениях, в странах ЦВЕ строились новые крупные, мощные заводы, увеличивалась эксплуатация энергоресурсов и т.д. Когда в средне- и высокоразвитых странах росла занятость в сфере услуг, в странах «реального социализма» преимущество отдавалось производству, а промышленность развивалась как главный сектор экономики. В период интенсивных процессов субурбанизации, заключавшихся в расширении строительства индивидуальных домов вне центров городов, в социалистических странах быстрыми темпами строились блочные жилые микрорайоны. Тем более, ни о каких процессах децентрализации во многих государствах социалистического блока не было и речи.

Эти кратко представленные различия в траекториях развития социалистической системы и высоко- или среднеразвитых капиталистических стран в определенном смысле объясняют причины экономического, а вслед за ним социального и политического кризиса реального социализма. Эта система не

заметила изменения направления пути развития, пропустила нарастающую роль знаний, новых технологий, инноваций, интернационализации. Замыкание системы социалистической экономики в рамках СЭВ привело к преимуществу экстенсивного, ресурсоемкого роста, который, благодаря способности к мобилизации всех доступных внутренних ресурсов, приносил несомненные экономические успехи на начальной стадии индустриализации (но с высокой социальной ценой). В этих успехах, однако, был заложен источник последующего спада, вызванного неспособностью конкурировать с системой, способной к эволюции.

Преобразования в странах ЦВЕ, начавшиеся в 90-х годах XX века, сделали их более открытыми к экономическим, политическим и социальным контактам с высокоразвитыми странами. Многие сферы их экономик не выдержали нарастающей конкуренции – начались процессы массовой негативной реструктуризации, во многих случаях ослабленной или замедленной действиями правительств. И все же национальные хозяйства этих стран сильнее или слабее включились в мировую экономическую систему, что проявилось в развитии торговых отношений, росте заинтересованности иностранного капитала.

Постсоциалистическая трансформация вызвала также глубокие преобразования во внеэкономической сфере, подобные тем, которые происходили в развитых странах 10–30 лет назад. Во всех государствах Центральной Европы введено территориальное самоуправление, что позволило возобновить локальные связи, осуществляется децентрализация, создаются институты, поддерживающие развитие экономики (агентства регионального и локального развития, инкубаторы предпринимательства, центры трансфера технологий, центры обучения и переобучения и т.д.). Если бы не длительный период реального социализма, значительная часть этих преобразований произошла бы раньше и постепенно. Теперь же цена быстрой реструктуризации общества и экономики, сконцентрированной во времени, оказалась более высокой. В странах СНГ эти процессы протекают в сложных политических, социальных и экономических условиях, что порождает огромное разнообразие факторов, влияющих на предприятия. Необходимо рассмотреть, по крайней мере, две группы таких факторов: во-первых, принципиальные положения моделей трансформации (направление и критерия оценки) и, во-вторых, макроэкономические и социальные обусловленности трансформации (шансы и угрозы ее проведения). При оценке процессов реформирования предприятий часто не принимается во внимание, что он далеко выходит за микроэкономическую сферу и касается фундаментальных макроэкономических положений. Ключевое значение здесь должен иметь ответ на вопрос о направлениях процесса трансформации экономик этих стран.

Модели постсоциалистической трансформации

Один из вопросов, связанных с политическими и экономическими преобразованиями в странах ЦВЕ, касается того, как они должны происходить. Существуют две точки зрения, опирающиеся на противоположные методологии. Первая – генетическая, базирующаяся на неолиберальной концепции, предполагает свободную игру рыночных сил, которые сами пробудят, придадут динамичность, рационализируют хозяйственные процессы. Данная модель предполагает, что экономические явления и действия имеют объективный характер и логика их протекания не должна нарушаться. Ее противники (вторая модель) считают, что капитализм и рыночные отношения являются результатом творческого мышления людей и поэтому могут и должны сознательно формироваться. Сторонники первой модели склонны принять, что лучшая экономическая политика – это отсутствие такой политики. Трансформация будет сводиться к преобразованию предприятий и осуществляться ими самими. Остальные проблемы социально-экономической жизни (распределение ресурсов, регулиро-

вание рынка труда и т.п.) решатся в результате действия рыночных механизмов. Но тогда субъекты хозяйствования уподобятся предприятиям капитализма XIX века, так как будут нацелены на максимизацию экономических результатов, проводя жестокую борьбу за место на рынке. Такой подход никоим образом не может быть принят как доктрина, на которой можно построить процессы трансформации экономики стран СНГ. Не только потому, что, по-видимому, нельзя будет найти подобного образца нигде в мире, а потому, что для того, чтобы экономикой руководила «невидимая рука» рынка, необходимо сначала этот рынок создать. Несмотря на прогресс в этой области, рынок большинства этих стран остается дегенерированным, неразвитым. Это приводит к необходимости активного участия государства в процессах формирования рынка. Его влияние на хозяйственные процессы необходимо также с точки зрения запаздывания (скорее, даже отсталости) экономики в конфронтации с необходимостью ее интернационализации и глобализации. Однако, открытым остается вопрос, как должны соотноситься рынок и государство.

Все больше теоретических разработок и практический опыт показывают, что правильным ответом на слабость государства и рынка является объединение (посредством развития соответствующих институтов) элементов рыночной и административной координации при решении сложных проблем [3, 4]. Определенным подтверждением этой тенденции является факт, что в большинстве стран отношение расходов бюджета государства к ВВП растет.

На первый взгляд, более логичным является подход, предполагающий предварительное создание целевой модели, в соответствии с которой были бы рационализированы процессы трансформации экономики стран СНГ. Он носит телеологический характер и с методологической точки зрения, безусловно, правилен. Однако, для того, чтобы принять его за основу, дающую практические предпосылки для формирования комплекса преобразований их экономик, необходимо выполнение следующих положений:

- в настоящее время возможно создать такую модель экономики страны, которая будет адекватна действительности в предполагаемой перспективе и при ее реализации не будет сделано стратегических ошибок;
- логика протекания хозяйственных процессов дает возможность реализации такой модели;
- действия по реформированию основаны на телеологическом мышлении, тесно связанном со стремлением к установленной свыше структуре экономики;
- предлагаемые сторонниками этого способа мышления демократические процессы принятия решений всегда приводят к выбору экономически рациональных решений.

Очевидно, что выполнение этих положений в настоящее время нереально, следовательно, этот способ мышления, впрочем, как и крайне либеральный, неактуальны. В данном случае управление преобразованиями приняло бы форму процесса оптимизации, который должен привести экономику из нынешнего состояния в заданное целевое состояние методом поиска специального пути. В то же время нет (и не может быть) никакого априори определенного пути перехода из одного состояния в другое.

Против данной концепции говорит также и то, что такая модель, предполагающая конкретный временной горизонт, по крайней мере, на этот горизонт переносит возможность ее практической проверки. Однако наша способность к предвидению более чем ограничена, поэтому невозможно будет достаточно ясно спрогнозировать ни внешние, ни внутренние факторы (подобно тому, как еще чуть более десяти лет назад нельзя было предположить огромные изменения в ЦВЕ).

Рассматривая способы проведения экономических преобразований, а тем самым и определения норм и принципов

деятельности предприятий, естественно обратить внимание на страны с развитой рыночной экономикой. Можно выделить три основные модели, различающиеся между собой довольно существенно:

- англо-американский капитализм, основанный на свободной конкуренции;
- европейская модель социальной рыночной экономики;
- капитализм азиатских стран.

Несмотря на существенные различия, выделяются и общие черты данных моделей, которые называются “золотым стандартом” капитализма:

- во всех трех моделях инфляция контролируется осторожной монетарной политикой и заботой о равновесии бюджета;
- в их экономиках происходят процессы приватизации и дерегулирования, уменьшается непосредственное и опосредованное влияние государства на реальные экономические процессы;
- происходит постепенное уменьшение стоимости труда в стоимости производства, растет капиталоемкость;
- отмечается отказ от stagflationных рынков и товаров с низкой добавленной стоимостью и переход на быстрорастущие рынки и товары с высокой рентабельностью. Выразительно растет сектор услуг, особенно требующих высокой квалификации (финансовых, медицинских, образовательных, консалтинговых);
- цены на энергию и основное сырье стабилизированы, а их предложение обеспечено;
- все три типа экономик открыты к торговому обмену и сотрудничеству предприятий. Таможенные и иные барьеры элиминированы, все страны как экспортируют, так и импортируют капитал.

Представленные характеристики экономической системы желательны и для стран ЦВЕ. Однако данный список можно рассматривать, самое большее, как миссию для трансформационных преобразований в этих странах. Таким образом, не существует готового теоретического или выходящего из практики образца, на который можно было бы ориентировать процесс реформирования их экономик. Однако когда отсутствуют однозначные предпосылки деятельности, можно использовать итерационный подход. При этом в ситуации неопределенной или слабо определенной перспективы очередные итерационные действия, приближающие к желаемому состоянию, должны быть организованы не вокруг целей и направлений развития, а вокруг норм и ценностей. И тут возникает проблема поиска собственного пути, способа реформирования экономики.

Особенности трансформационных процессов в постсоциалистических странах

Опыт некоторых стран свидетельствует, что принятие моделей, чуждых с точки зрения культуры, экономически не рационально и социально неморально. Поэтому процессы трансформации экономики каждой из стран ЦВЕ должны согласовываться с их системами ценностей и нормами культуры. Но формирование собственного, особого пути развития представляется нереальным, что вытекает из того факта, что правила, нормы, принципы конкуренции в современном мире уже определены и мало правдоподобно, чтобы эти страны с множеством собственных проблем могли эти принципы изменить. Поэтому экономические преобразования целесообразно проводить в соответствии с мировыми стандартами. При этом следует отметить, что системная трансформация в странах СНГ затрудняется рядом факторов, которые не имели места в других странах ЦВЕ [5]:

- более долгий период существования социалистического строя и планово-экономической системы, что привело к

полному забвению рыночных инструментов и ментально-психологической неготовности народа к их внедрению;

- реформы проводились при стремительном распаде единого государства, общего экономического пространства, разрыве хозяйственных связей, что затруднило переход к рыночной экономике в каждой бывшей республике СССР;
- в начале преобразований серьезным бременем являлась большая доля в экономике военно-промышленного комплекса (в сопоставлении с остальными странами ЦВЕ), что потребовало существенных затрат на конверсию милитаризованного производства.

Эти объективные трудности в значительной мере усугублялись отсутствием четкой и последовательной стратегии реформ. Следует отметить, что все страны, осуществляющие постсоциалистическую трансформацию, отстают в своем развитии от государств с развитой рыночной экономикой. Они по-разному использовали период преобразований, и на данный момент их экономическая ситуация довольно различна. Однако, наблюдая происходящие преобразования, недостаточно анализировать только достигнутый темп развития, следует также учитывать его фундамент, т.е. состояние финансового сектора, стабильность национальной валюты, законы, регулирующие трудовые отношения, конкурентоспособность предприятий, качество работы государственных структур, доступность хорошего образования. Почти во всех этих сферах даже наиболее продвинутым в реформах странам предстоит еще очень много сделать.

Экономические реформы в постсоциалистических странах привели к существенным изменениям в социальной сфере. Исчезли всеобщие дефициты товаров и услуг, значительно расширен их ассортимент, раскрепощена личная инициатива людей, происходит более или менее быстрое становление предпринимательского класса. Но все же социальная цена рыночной трансформации во всех странах оказалась намного выше, чем предполагалось. Во-первых, резко снизился средний уровень реальных доходов населения и одновременно усилилось неравенство в их распределении. Так, по итогам исследования ООН, в настоящее время 147 млн человек в странах бывшего социалистического блока имеют доход меньше 4 долларов в день, тогда как в конце 80-х годов к этой категории относилось только 14 млн человек. При этом расширение зоны бедности в значительной мере происходит за счет среднего класса (высококвалифицированные рабочие, инженерно-техническая интеллигенция, ученые, работники культуры, просвещения, здравоохранения).

Во-вторых, отсутствие гарантии занятости, имевшей место ранее, привело к обострению социальной напряженности. Экономическая трансформация вызвала резкий рост безработицы, которая составляет 10% и более в большинстве стран ЦВЕ. Это весьма неблагоприятное явление, как с точки зрения отдельного работника, так и в категориях непродуманной продукции. Частично безработица была вызвана спадом производства, который повлиял на снижение спроса на рынке труда. Однако она имеет и структурный характер, являясь следствием несоответствия профессиональной квалификации рабочей силы и географической локализации рабочих мест.

В-третьих, несмотря на общемировую тенденцию усиления социальных функций государства, в большинстве стран ЦВЕ заметно сокращается государственная поддержка здравоохранения, науки, культуры, образования. Также отмечается неэффективная направленность помощи государства наименее обеспеченным слоям населения.

Социальные обусловленности трансформации являются ключевыми при рассмотрении процессов реформирования экономики в целом и отдельных предприятий. Их анализ следует начать с процессов занятости населения в народном хозяйстве страны, которые часто остаются в стороне при изуче-

нии трансформационных действий, особенно в стратегическом измерении, но могут стать причиной их замедления. Вместе с развитием цивилизации на протяжении последних ста лет в народном хозяйстве практически всех стран происходили структурные изменения занятости населения, основанные на ее снижении в сельском хозяйстве – до около 2–5% в высокоразвитых странах. Затем уменьшение числа работающих было отмечено в промышленности – до сегодняшних 20%. Убывающим тенденциям в этих двух сферах сопутствовал рост занятости в широко понимаемой сфере услуг. Всем странам ЦВЕ пока далеко до этих показателей. На процессы, происходящие в их социально-трудовой сфере, большое влияние оказывают преобразования, проводимые в экономике, становление рыночных механизмов ее функционирования, а также другие факторы, такие как разрыв хозяйственных связей в результате распада СССР, развитие конкуренции на рынке товаров и услуг. Резкий спад производства, снижение инвестиционной активности, дефицит бюджетных ресурсов привели к массовому высвобождению работников из общественного производства. Ситуация в социальной сфере усугубляется такими неблагоприятными тенденциями, как медленные темпы развития ее отраслей, медленный рост негосударственных форм собственности, увеличение скрытой безработицы на предприятиях, сопровождаемые низкой производительностью труда, ухудшением использования рабочей силы.

Подавляющее большинство хозяйствующих субъектов от начала реформ боролось за то, чтобы не прекращать выпуск продукции, хоть в какой-то степени сохранить свой производственно-технический аппарат и трудовые коллективы, наладить материальные и финансовые потоки, необходимые для связи с партнерами. При этом пришлось выработать множество способов приспособления к новой экономической жизни. В общем и целом предприятия сумели адаптироваться к новым реальностям, хотя и не смогли избежать серьезных потерь. В самых неблагоприятных условиях они продолжают производить, продавать, покупать, платить зарплату.

Способы выживания, выбираемые предприятиями, многочисленны и разнохарактерны. В стабильной экономической ситуации существует стандартный набор действий, при помощи которых удается снижать издержки и повышать эффективность производства и хозяйствования. Это улучшение организации работ, совершенствование технологических процессов и внедрение принципиально нового оборудования, поиск более прибыльных рынков сбыта, выпуск пользующейся спросом продукции и т.п. В странах ЦВЕ многие предприятия старались противостоять кризису, сокращая численность работников, снижать прочие издержки, обновляя ассортимент продукции, активно работая на рынке. Некоторые из них добились на этом пути определенных успехов.

Однако всех этих действий оказалось недостаточно для выживания. На начальном этапе макроэкономических реформ многие хозяйствующие субъекты лишились большей части оборотных средств и оказались не в состоянии поддерживать производственный цикл. Высокая инфляция не позволила восполнить понесенные потери даже тем из них, которые благодаря ценовой конъюнктуре могли надеяться на высокую номинальную прибыль. Ситуация усугубилась в результате крупномасштабного разрыва кооперационных связей, разрушения существующей в течение многих лет системы материально-технического снабжения, роста ставок налогов. Поэтому наряду с традиционными способами адаптации предприятиями используются «нетрадиционные», которые не встречались в экономической практике ранее [6, 7]:

1) бартерные операции, в том числе обмен по завышенным ценам и выдаваемая производимыми товарами заработная плата, продажа и сдача в аренду имущества, непрофильная деятельность и др.;

- 2) неплатежи, включая задолженность по зарплате;
- 3) уход от уплаты налогов, используя изъяны налогового законодательства, завышение номинальных издержек, занижение реального оборота, расчеты за наличные деньги и т.д.;
- 4) использование монопольного положения на рынке для установления завышенных цен на свою продукцию;
- 5) «внеэкономические» способы – использование личных связей в органах власти для получения кредитов, налоговых льгот, оказание давления на неплательщиков и т.п.;
- 6) прямые нарушения закона – хищения, фальсификация отчетных данных, осуществление незаконных сделок и др.

Значимость перечисленных способов адаптации различна: одни применяются многими и часто, другие используются в единичных случаях, и их влияние на общую экономическую жизнь незначительно. Их выбор зависит от отраслевых и региональных особенностей, формы собственности и размера предприятия. Существенное значение также имеют действия правительства и динамика хозяйственной конъюнктуры.

Значительное количество трудностей в социально-экономическом развитии стран ЦВЕ и отдельных предприятий связано с неэффективным управлением. Многие субъекты хозяйствования до сих пор не разрабатывают детальные маркетинговые программы продвижения новой или освоенной продукции на рынок, не уделяют внимания сертификации товаров, созданию современной системы финансового управления, изменению организационной структуры, развитию дилерской сети, обучению персонала методам работы в новых условиях. Борьба предприятий за выживание, финансово-экономические трудности отодвинули на второй план их реструктуризацию, создание эффективных структур и механизмов управления, расширение масштабов и повышение роли информационных технологий, компьютерных сетей и т.п.

По уровню жизнеспособности предприятия можно подразделить на четыре группы:

- 1) полностью адаптировались к новым условиям хозяйствования, завоевали определенное место на рынке, имеют достаточный запас прочности для эффективного управления своей деятельностью, расширяют производство и добиваются прибыли;
- 2) адаптировались к новым условиям, выжили, вышли на прибыльную деятельность, постепенно погашают свои задолженности, однако их продукция еще недостаточно конкурентоспособна;
- 3) находятся на грани банкротства, обременены значительными долгами, не завоевали прочного места на рынке, им нужна глубокая реструктуризация;
- 4) не имеют дальнейших перспектив развития.

Успех реформирования конкретного предприятия зависит от правильности выбора первоначальной концепции его развития, оценки перспектив деятельности. До выбора путей и средств реформ должен быть четко сформулирован будущий образ данного субъекта хозяйствования, разработана система взаимоувязанных решений по основным направлениям концентрации усилий и ресурсов, т.е. его стратегия. Следует отметить, что неблагоприятное влияние на предприятия оказывают такие проявления общего управленческого кризиса, как неупорядоченность прав и ответственности собственников и руководителей; рассогласованность управленческих структур, дезорганизация связи между органами власти и хозяйствующими субъектами и многое другое.

Для успешного проведения изменений на предприятии необходимы:

- 1) организация работы в группах;
- 2) подготовка программ развития предприятия и планирование главных операций;
- 3) координационные контакты руководителей разных уровней управления;
- 4) анализ информации и поиск предложений, идущих «снизу», оценка экономических результатов предприятия и его

подразделений;

- 5) поиск и анализ информации, необходимой для системного изучения проблем предприятия;
- 6) развитие партнерских отношений с поставщиками, клиентами, банками, органами власти;
- 7) формирование четких критериев отбора, продвижения, перемещения, сокращения персонала;
- 8) контакты со средствами массовой информации, представление предприятия во внешнем окружении и создание его имиджа.

Таким образом, менеджеры должны выполнять не только основные функции, связанные с принятием решений, но и интерперсональные, информационные, стратегические. Важно, чтобы сотрудники доверяли экономической и технической компетентности руководителей, которые, в свою очередь, должны доказать, что они реализуют стратегию, отвечающую реальности, что их решения, возможно, рискованные, принесут желаемые эффекты, что управляя своим подразделением предприятия, они не упускают из вида его целостность, создают соответствующую организационную культуру и, кроме того, обладают надлежащими личностными качествами без проявлений диктаторского поведения, принижения роли сотрудников.

Следует отметить, что преодолеть кризис, выжить в совершенно иной ситуации смогли те хозяйствующие субъекты, которые приняли новые «условия игры». Им удалось в довольно коротком периоде получить позитивные результаты в формировании новых принципов менеджмента [4, 7, 8]. Появились:

- различные стили управления, приспособленные к особенностям производства и распределения, финансовым, локальным условиям и, прежде всего, к требованиям клиентов;
- различные образцы менеджерских нововведений, основанных на использовании опыта высокоразвитых стран и собственных наблюдениях;
- новые формы поведения рыночного характера, обязывающие к проявлению максимальной предприимчивости, формированию поведения в конкурентной среде для усиления позиции предприятия на рынке;
- различные способы организации капитала, а также отраслевой ориентации, адаптированные к изменяющемуся потребительскому спросу, тенденциям к кооперации, развитию международных связей;
- разнообразные организационные системы в сферах производства и распределения продукции, которые позволяют достичь более высокой рациональности деятельности предприятия, создавать новые элементы организационной культуры.

Кроме того, следует отметить, что развитие международных связей привело к появлению на национальных рынках нового поколения товаров импортного происхождения, что ставит выживаемость предприятия в прямую зависимость от умения создать свое конкурентное предложение и привлечь покупателей. Для этого обязательно внедрение новых элементов оценки и предложения товаров, обеспечения соответствия их качества, цены, гарантий возможностям и желаниям потребителей. При этом менеджеры должны обязательно учитывать несколько главных тенденций в мировой экономике, таких как общий рост операций международного характера, растущая роль прямых иностранных инвестиций и международных стратегических альянсов, интернационализация процессов управления. Поэтому действовать приходится в окружении, которое создает огромные возможности, вытекающие из растущего доступа на мировые рынки, но одновременно является сложным и высоко конкурентным [9].

Заключение

Многие страны, которые сегодня относятся к высокоразвитым, своими успехами обязаны управлению, которое до сих пор еще представляет собой качественный скачок в будущее.

В каждой стране оно является великим искусством мобилизации и высвобождения творческой изобретательности всех тех, кто участвует в создании ценностей, независимо от уровня развития экономики, ее структуры и отношений собственности. В значительной степени управление является автономной созидательной силой, которая позволяет странам, умеющим ее использовать, достичь высоких экономических успехов, даже при недостатке собственных сырьевых или энергетических ресурсов. Обращает на это внимание «гуру» американского менеджмента П. Друкер: «Экономическое и социальное развитие – это результат управления. Без излишнего упрощения можно утверждать, что нет слаборазвитых стран, есть страны плохо, неумело управляемые» [10].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Reich R.B. Praca narodów. – Toruń: Wyd. A Marszałek, 1995. – 94 s.
2. Яловецки Б. Процессы метрополитанизации // Бел. экон. журнал. – 2000. – № 1. С. 37–51.
3. Moszkowicz M. Strategia przedsiębiorstwa okresu przemian. – Warszawa: PWT, 2000. – 316 s.

УДК 338.27

Шевчук А.А.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СПОСОБ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

1. Необходимость построения белорусской модели диагностики финансового состояния предприятия

Из-за большого числа сторон, принимающих участие в банкротстве предприятия, а также больших издержек в случае банкротства, вопрос избежания банкротства всегда был и остается основным в теории финансов предприятия. В течение последних 35 лет усилия исследователей всего мира были направлены на поиск лучшей модели прогнозирования банкротств, которая бы классифицировала предприятия согласно их финансовому состоянию или вероятности банкротства. Они использовали разнообразные типы методик моделирования и способов оценивания, имеющих различные допущения и вычислительные сложности. В Республике Беларусь до сих пор руководствуются лишь «Правилами по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности» [1], которые предлагают исследовать лишь некоторые частные финансовые коэффициенты. И хотя по официальной статистике доля неплатежеспособных предприятий в белорусской экономике стремительно снижается, необходим более точный и универсальный инструмент прогнозирования финансового состояния предприятий.

В настоящее время существует достаточно большое число практических подходов к определению финансового состояния предприятия: (1) модели рейтинговой оценки (Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова, А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев); (2) модели множественного дискриминантного анализа (Э. Альтман, Р. Таффлер и Х. Тишоу, М.А. Федотова, Г. Спрингейт, Р.С. Сайфулин и Г.Г. Кадыков, Дж. Фулмер, О.П. Зайцева, Г.В. Давыдова и А.Ю. Беликов); (3) модели, основанные на системе показателей (У. Бивер); (4) адаптивно-имитационные модели (В.В. Давнис, И.Н. Булгакова); (5) нечетко-множественный анализ (А.О. Недосекин); (6) методы комплексного анализа (В.В. Ковалев, В.В. Патров); (7) альтернативные методы диагностики (У. Лэйн, Г. Фридман, Д. Кадден, М. Спанос, Р. Скейпенс).

Тщательное изучение всех этих методик позволило сле-

4. Sitko W., Mieszajkina E. Przedsiębiorstwa a odpowiedzialność społeczna // Problemy współczesnego zarządzania / Pod red. W. Sitko. – Lublin: LCM Sp. z o.o., 2005. – S. 5–14.
5. Гринберг Р. Итоги и уроки десятилетия системной экономической трансформации в странах ЦВЕ и в России // Российский экономический журнал. – 2000. – № 1. – С. 67–74.
6. Кувалдин Д. Экономический кризис 90–х: реакция предприятий // Российский экономический журнал. – 2000. – №8. – С. 10–17.
7. Мешайкина Е.И. Стратегическое управление предприятием в динамичном окружении / Белорусский экономический журнал. – 2001. – № 1. – С. 53–62.
8. Ситко В., Мешайкина Е. Реструктуризация промышленных предприятий // Белорусский экономический журнал. – 1999. – № 4. – С. 76–81.
9. Mieszajkina E. Wpływ globalizacji na gospodarkę państw postsocjalistycznych // Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Seria: Zarządzanie. – 2004. – № 4. – S. 31–37.
10. Drucker P.F. Praktyka zarządzania. – Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, 1994. – 264 s.

датель следующие выводы:

- Моделям комплексного анализа (всестороннее изучение качественных и количественных характеристик предприятий) присущ субъективизм, превалирование неформальных методов, применяемых для их построения и анализа.
- Многие подходы к оценке платежеспособности разработаны зарубежными специалистами, и не все из них были удачно адаптированы отечественными специалистами к белорусским условиям.
- Приведенные модели разработаны для использования на промышленных предприятиях и должны быть адаптированы для строительной отрасли.
- Разработанные к настоящему времени методики не предполагают использования всего арсенала современных экономико-математических методов и моделей.
- В большинстве существующих подходов по оценке финансового состояния предприятия предполагается наличие заранее определенных (априорных) вероятностей возникновения благоприятных/неблагоприятных ситуаций, однако на практике такая информация, как правило, отсутствует. Иначе говоря, эти подходы не являются по сути прогностическими, позволяющими оценивать риск финансовой устойчивости.

Кроме того, анализ кризисных явлений в экономике предприятия и экономического механизма возникновения кризисного состояния показывает, что главную роль в антикризисном управлении фирмой играет своевременное распознавание ее кризисного состояния с требуемым уровнем достоверности для своевременного принятия мер по предупреждению и предотвращению кризиса.

Итак, в данной статье мы попытаемся изложить одну из методик построения модели прогнозирования финансового состояния предприятия (фирмы) и проанализируем результаты построенной модели.

В общем виде можно полагать, что исследуемая фирма может принимать одно из двух взаимоисключающих состоя-

Шевчук Андрей Александрович, аспирант кафедры менеджмента Брестского государственного технического университета. Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.