

**НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК УКРАИНЫ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

М.В. Мельникова

**ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ
В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ**

Монография

**ИЗДАТЕЛЬСТВО «НОУЛИДЖ»
ДОНЕЦКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ**

Донецк
2010

УДК 330.341(477)
ББК У9(4Укр)29+У9(4Укр)30
М 48

В монографии рассмотрены теоретико-методологические основы развития производственно-хозяйственных комплексов, исследована их роль и место в национальной экономике на основе структурного подхода, типология, мотивация формирования в организационной структуре экономики, тенденции развития в различных моделях хозяйствования; выявлены особенности организации взаимодействия компонентов, обоснования, принятия и согласования экономических решений, оценки и использования организационно-экономического потенциала производственно-хозяйственных комплексов, а также определены перспективные направления их развития в экономике Украины.

Для работников научно-исследовательских организаций, специалистов центральных, отраслевых и местных органов управления, предприятий, преподавателей и студентов вузов.

Рецензенты: д.э.н. И.П. Булеев,
д.э.н. Ф.Е. Поклонский

*Рекомендована к печати ученым советом
Института экономики промышленности НАН Украины
(протокол № 4 от 14 апреля 2010 г.)*

Мельникова М.В. Производственно-хозяйственные комплексы в
М 48 экономике Украины: моногр. / М.В.Мельникова / НАН Украины.
Ин-т экономики пром-сти, Ин-т экономико-правовых исслед. –
Донецк: Изд-во «Ноулидж», 2010. – 260 с.

ISBN 978-617-579-003-8

У монографії розглянуто теоретико-методологічні засади розвитку виробничо-господарських комплексів, досліджено їх роль та місце в національній економіці на основі структурного підходу, типологія, мотивація формування в організаційній структурі економіки, а також тенденції розвитку в різних моделях господарювання; виявлено особливості організації взаємодії компонентів, обґрунтування, прийняття та узгодження економічних рішень, оцінки та використання організаційно-економічного потенціалу виробничо-господарських комплексів, а також визначено перспективні напрями їх розвитку в економіці України.

Для працівників науково-дослідних установ, центральных, галузевих та місцевих органів управління, підприємств, викладачів і студентів вузів.

УДК 330.341(477)
ББК У9(4Укр)29+У9(4Укр)30

ISBN 978-617-579-003-8

© М.В.Мельникова, 2010
© Изд-во «Ноулидж», 2010

Оглавление

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В ЭКОНОМИКЕ	8
1.1. Предпосылки формирования производственно- хозяйственных комплексов в экономике	8
1.2. Формализация понятия и системные закономерности развития производственно-хозяйственных комплексов	20
1.3. Концептуальные основы развития производственно-хозяйственных комплексов в экономике	30
ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	44
2.1. Структурный подход к исследованию развития производственно- хозяйственных комплексов в национальной экономике.....	44
2.2. Типология и мотивация развития производственно-хозяйственных комплексов в организационной структуре экономики	54
2.3. Исследование развития производственно-хозяйственных комплексов в хозяйственной структуре экономики: эволюционно-модельный подход	69
ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОМПОНЕНТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ.....	82
3.1. Особенности компонентной структуры производственно- хозяйственных комплексов.....	82
3.2. Методы обеспечения сбалансированности ресурсов производственно-хозяйственных комплексов	94
3.3. Механизм координации коммуникационных связей и отношений производственно-хозяйственных комплексов	111

ГЛАВА 4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ	124
4.1. Методы обоснования стратегических решений производственно-хозяйственными комплексами.....	124
4.2. Принятие ситуационных решений участниками производственно-хозяйственных комплексов.....	136
4.3. Согласование интересов участников производственно-хозяйственных комплексов при формировании решений	150
Глава 5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ.....	164
5.1. Состав и структура организационно-экономического потенциала производственно-хозяйственных комплексов	164
5.2. Особенности оценки потенциала и резервов роста производственно-хозяйственных комплексов.....	174
5.3. Реинжиниринг в управлении потенциалом производственно-хозяйственных комплексов.....	186
ГЛАВА 6. НАПРАВЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ.....	201
6.1. Производственно-хозяйственные комплексы в реализации структурно-стабилизационной политики Украины	201
6.2. Аспекты участия производственно-хозяйственных комплексов в промышленном развитии региона	214
6.3. Направления развития производственно-хозяйственных комплексов общественного сектора экономики города	227
ПОСЛЕСЛОВИЕ.....	240
ЛИТЕРАТУРА.....	243

ПРЕДИСЛОВИЕ

Наблюдающиеся в настоящее время в экономике тенденции интеграции и концентрации ресурсов и капитала обусловлены необходимостью поддержания уровня конкурентоспособности и устойчивости, инновационной и инвестиционной активности в условиях изменчивости внешней экономической среды. При этом формами концентрации ресурсов и капитала, которые позволяют эффективно инвестировать средства и обеспечивать результативное движение материальных и денежных потоков, выступают крупные предприятия и их объединения в интегрированные структуры. Их экономическое поведение в процессе управления потенциалом и капиталом отличается наличием неоклассических экономических эффектов, что требует разработки особых подходов, которые позволят воспользоваться указанными эффектами и обеспечить достижение цели развития базовых, наиболее устойчивых институтов общества. Такими базовыми институтами являются крупные предприятия и их объединения – интегрированные структуры, организованные по типу производственно-хозяйственных комплексов.

Следует подчеркнуть, что в экономике функционирует множество производственно-хозяйственных комплексов, различающихся по виду деятельности, размеру, формам собственности, организационно-правовому статусу. Анализ свидетельствует об очень серьезном влиянии деятельности производственно-хозяйственных комплексов на финансовый результат территории, где они расположены. Экономическое развитие города, региона и национального хозяйства представляет собой феномен, проявляющийся через деятельность хозяйствующих субъектов. На уровне города, региона и национальной экономики в целом управление экономическим развитием заключается, прежде всего, в обеспечении рационального использования всех видов ресурсов и природных богатств, минимизации издержек. Поэтому достижение результативности в хозяйственной сфере города, региона и государства заключается в установлении пропорций различных сфер экономической деятельности, а также создании условий эффективного функционирования и развития базовых институтов, включая крупные предприятия и их объединения в интегрированные структуры, организованные по типу производственно-хозяйственных комплексов.

Автор исходит из того, что производственно-хозяйственные комплексы – это сложные организационно-экономические системы, объединяющие взаимосвязанные и взаимодействующие компоненты, ориентированные на реализацию заданной целевой установки, имеющие способность к расширенному воспроизводству за счет собственных и привлеченных ресурсов.

Производственно-хозяйственный комплекс является интегрированной структурой – объединением предприятий в форме концерна, консорциума, корпорации, производственного холдинга, промышленно-финансовой группы или промышленного дивизиона бизнес-групп.

Основной чертой производственно-хозяйственных комплексов выступает согласованное производственно-хозяйственное управление, совместное использование ресурсов и объектов производственной инфраструктуры для выпуска однородной (однотипной) продукции необходимого качества при обеспечении эффективного использования экономического и организационного потенциала.

Проблемы развития интегрированных структур вообще и производственно-хозяйственных комплексов разрабатывались представителями отечественных и зарубежных научных школ. Ими рассматривались вопросы определения и формирования состава интегрированных структур и производственно-хозяйственных комплексов, а также управления в процессе хозяйствования, оценки потенциала, результативного использования ресурсов и установления хозяйственных связей и отношений; формирования и реализации стратегий развития, обоснования и принятия решений по различным направлениям деятельности.

Однако остаются нерешенными вопросы формализации понятия и теоретического обоснования концепции развития производственно-хозяйственных комплексов, определения их роли и места в организационной, хозяйственной и институциональной структуре экономики, организации эффективного взаимодействия компонентов, согласования интересов участников в процессе принятия решений, особенностей управления организационно-экономическим потенциалом и направлений его использования в процессах экономического развития.

Производственно-хозяйственные комплексы являются такой формой организации ресурсов и обеспечения коммуникационных связей и отношений, которая позволяет эффективно использовать имеющийся и привлекать дополнительный потенциал, достигать цели развития за счет разработки и реализации соответствующих стратегических и тактических решений.

Система стратегических решений определяет объем и характер деловой активности, тип экономической и социальной организации, а также сущность экономического и внеэкономического эффекта, который прогнозируется получить собственниками, персоналом, потребителями и населением территории, где расположен производственно-хозяйственный комплекс. Развитие производственно-хозяйственных комплексов как сложных экономических систем предполагает разработку соответствующего механизма, который должен обеспечить эффективное

использование ресурсов и сбалансированное взаимодействие компонентов на основе использования соответствующих экономических методов.

Поскольку уровень эффективности определяет масштаб и интенсивность воспроизводственных процессов, которые при переходе к новому, более высокому качеству обеспечивают развитие системы за счет различных видов ресурсов на основе установления связей и отношений между элементами и принятия решений по управлению ими, постольку важно решение следующих проблем теоретико-методологического и прикладного характера, включая:

обобщение теоретических основ формирования, функционирования и развития производственно-хозяйственных комплексов;

разработку методологических подходов к исследованию роли производственно-хозяйственных комплексов в структуре национальной экономики и различных моделях хозяйствования;

организацию эффективного взаимодействия компонентов производственно-хозяйственных комплексов;

выявление особенностей принятия экономических решений производственно-хозяйственными комплексами;

оценку и предложения по эффективному использованию организационно-экономического потенциала производственно-хозяйственных комплексов;

обоснование направлений перспективного развития производственно-хозяйственных комплексов в экономике Украины.

В монографии обобщены результаты исследований автора по указанному кругу проблем формирования, функционирования и развития производственно-хозяйственных комплексов в экономике Украины, выполненные в рамках НИР Института экономики промышленности НАН Украины в 2001-2009 гг. и Института экономико-правовых исследований в 2005-2009 гг.

Автор выражает искреннюю благодарность академику НАН Украины А.И.Амоше, академику НАН Украины В.К.Мамутову, доктору экономических наук С.В.Богачеву, доктору экономических наук И.П. Булееву, доктору экономических наук Ф.Е. Поклонскому, кандидату экономических наук А.И. Землянкину, кандидату экономических наук С.Е. Иванову за замечания и рекомендации, высказанные в ходе подготовки и рецензирования монографии.

ГЛАВА 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В ЭКОНОМИКЕ

1.1. Предпосылки формирования производственно-хозяйственных комплексов в экономике

Установление рыночного типа хозяйственных отношений свидетельствует, что рост экономики и эффективное развитие конкурентных процессов во многом зависят от рационального использования ресурсов и установления экономических отношений, которые развиваются на микроуровне. Необходимость разработки и оценки стратегии рыночного поведения привела к анализу особенностей структуры рынка, включая взаимодействие хозяйствующих субъектов, которые являются одним из основных факторов, определяющих структуру производства, затраты, выпуск и цены [1-2]. Исследование хозяйственных отношений между предприятиями позволяет определить закономерности развития украинского рынка, особенности государственной промышленной политики, включая антимонопольное и отраслевое регулирование, а также влиять на структурные сдвиги в экономике. Отмеченное обуславливает необходимость определения перспектив развития производственно-хозяйственных комплексов в экономике на основе систематизации особенностей их возникновения и функционирования.

Производственно-хозяйственные комплексы представляют собой интегрированные производственные структуры. Проблемам развития интегрированных структур посвящены исследования отечественных и зарубежных ученых и практиков, в частности [3-10]. Ими подчеркивается необходимость продолжения исследований, что обусловлено, с одной стороны, многообразием интегрированных структур и их значением для развития экономики, а с другой – высокой изменчивостью ситуации в экономике и необходимостью адаптирования механизма управления развитием интегрированных структур к этим изменениям.

Что касается предпосылок возникновения интегрированных производственных структур вообще и производственно-хозяйственных комплексов в частности, то, обращаясь к экономической истории, необходимо отметить следующее. Главной тенденцией развития мировой экономики в конце XIX – начале XX в. стал переход от свободной конкуренции отдельных самостоятельных капиталистических предприятий к монополистическому капитализму [11-12]. Причины этого

перехода заключались в качественных изменениях производительных сил, вызванных развитием науки и техники в период второй технологической революции. На первый план вышли отрасли тяжелой индустрии, значительно опередив по темпам роста легкую промышленность. Структурные сдвиги вызывали потребность в значительных объемах капитала, что проявилось в концентрации производства и усилило специализацию и кооперацию как на микро-, так и на макроуровне [13]. При этом появляются сложные формы организационно-экономических взаимоотношений между отдельными предприятиями, начинают формироваться более сложные хозяйственные связи, которые приводят к образованию объединений предприятий (картели, тресты, синдикаты, концерны). Таким образом, развиваются интеграционные процессы, как достаточно сложная форма экономических отношений между предприятиями, что имеет под собой соответствующие материальные предпосылки в виде концентрации производства и капитала [5,14].

В контексте истории зарождения процессов формирования интегрированных структур, с учетом опыта консолидации предприятий в условиях плановой экономики советского периода, можно определить специфику производственно-хозяйственного комплекса, который обычно представляет собой совокупность юридических лиц, объединяющихся для решения конкретных предпринимательских задач в том или другом сегменте рынка. При этом следует подчеркнуть, что на разных исторических этапах развития хозяйствования создавались условия, которые способствовали не только формированию подобных интегрированных структур, но и регулированию отношений, складывающихся в процессе консолидации производственных и финансовых ресурсов субъектов, их взаимодействия между собой [15-16].

Анализ зарубежного и отечественного опыта показывает, что практика формирования и деятельности комплексных образований насчитывает более чем полувековую историю [11,12]. И если в конце XIX – начале XX в. имела место интеграция промышленного, строительного, транспортного и торгового капитала путем создания объединений предприятий, функционирующих на национальных рынках, то во второй половине XX в. процесс консолидации товаропроизводителей получает новые импульсы, обусловленные растущей конкуренцией, в частности в транснациональных масштабах [17-19].

Процесс интеграции взаимосвязан с процессами концентрации, централизации и кооперации. Концентрация и централизация производства и капитала – два способа укрупнения капитала, тесно связанных между собой. У них общая основа, связанная с ростом размеров производства и капитала [10,20,21]. Объективной основой этого процесса является рост производительных сил. Процесс концентрации

производства вообще и в интегрированных структурах в частности обычно осуществляется в следующих формах, представленных на рис.1.1.



Рис. 1.1. Формы концентрации производства

Следует отметить, что при кооперировании в ходе совместной деятельности структуры кооперации выступают механизмом, обеспечивающим процесс воспроизводства. А комбинирование является частным случаем кооперирования. Указанные формы концентрации производства широко использовались и в период плановой экономики в бывшем СССР. Так, в конце 1970-х середины 1980-х годов в СССР главные производственные управления многих промышленных министерств были переведены на хозрасчет и преобразованы во

всесоюзные (или республиканские) промышленные объединения (ВПО), что сопровождалось повышением самостоятельности главков.

При этом руководители всесоюзных или республиканских хозрасчетных промышленных объединений принимали наиболее важные решения, касающиеся объемов, структуры и цен на производимую продукцию, а также (совместно с Госпланом СССР и Госснабом СССР) по ее распределению [22-24]. В конце 80-х – начале 90-х годов XX в. во время перехода к экономической самостоятельности хозяйствующих субъектов имел место процесс реструктуризации (разукрупнения) объединений предприятий, разрыва хозяйственных связей [25-26]. Эти реструктуризированные и приватизированные предприятия бывшего государственного сектора, функционируя в нестабильной и высокоподвижной экономической среде переходного периода и имея высокую вероятность очутиться в кризисном состоянии, в конце 90-х годов XX в. ощутили потребность в восстановлении кооперационных связей и снова начались процессы усиления концентрации и централизации производства и капитала [2,3.7].

Если в плановой экономике основным критерием объединения предприятий была народнохозяйственная эффективность и целесообразность, то в рыночной экономике этот критерий заменяется на критерии локальной коммерческой прибыльности. В исследованиях, посвященных интеграции в рыночных условиях, как основной критерий целесообразности объединения предприятий принято рассматривать увеличение капитализированной стоимости [7-9]. Следует отметить, что любое объединение предприятий выгодно и усиливает экономическую мощь и рыночную стоимость. Но поскольку увеличение размеров бизнеса еще не означает его развитие, а прогнозируемое увеличение капитализированной стоимости предприятия не обязательно, значит, что вырастет и эффективность ее функционирования, что подтверждает как мировая статистика неудачных объединений компаний, так и отечественная [27-28].

Развитие организации производства и внедрение рыночных форм хозяйствования изменило систему институциональных единиц, осуществляющих производственно-хозяйственную деятельность, что нашло свое отражение в формировании различных интегрированных структур, таких как корпорация, концерн, конгломерат, консорциум. Эти формы объединений, образованные в процессе реструктуризации собственности, обеспечивают установление таких производственных, финансовых, информационных, налоговых, маркетинговых связей между хозяйствующими субъектами, которые позволяют адаптироваться к изменениям институциональной среды хозяйствования.

В настоящее время существуют различные подходы к трактовке понятия интегрированных структур, и специалистами еще не выработано единое мнение его определения.

Так, в частности, по мнению С.Авдашевой, под интегративными бизнес-группами понимаются «любые объединения предприятий, совместная деятельность которых выходит за рамки рыночных контрактов»[29]. Данное определение не включает структуры, являющиеся объединениями нескольких субъектов рыночного хозяйствования на основе долгосрочных, иногда достаточно жестких, контрактных отношений, функционирующих как единая совокупность, но формально не связанных отношениями собственности.

Ю. Винслав понимает под интегрированной корпоративной структурой «группу юридически или хозяйственно самостоятельных предприятий (организаций), ведущих совместную деятельность на основе консолидации активов или договорных (контрактных) отношений для достижения общих целей» [30]. Данное определение интегрированной структуры в целом соответствует общепринятой практике, его ограничением является отсутствие конкретизации относительно договорных отношений. Каждый хозяйствующий субъект оформляет связи с объектами внешней среды посредством системы договоров, поэтому для конкретизации и выделения контрагентов в качестве партнеров в интегрированной структуре необходимо уточнение критериев отнесения совокупности предприятий, связанных договорными отношениями, к интегрированной структуре.

Интегрированную структуру с точки зрения системного подхода можно охарактеризовать как систему, элементами которой являются участники данной структуры, с присущими ей целями, связями и элементами.

При этом интегрированная структура обладает определенными особенностями, а именно она представляет собой совокупность относительно обособленных предприятий, образованную на постоянной или временной основе, участники которой объединены общей целью. Они могут объединяться с потерей и без потери юридической самостоятельности и выступать субъектами рыночных отношений, однако связи между предприятиями в интегрированной структуре по силе превышают связи с другими субъектами хозяйствования [31-32]. При этом интеграция для достижения общей цели обладает организующей силой благодаря тому, что участники интегрированной структуры, объединяясь, обретают те качества и свойства, на основе которых могут устанавливаться отношения, способствующие достижению поставленной цели.

Следует отметить, что интегрированная структура не является механической суммой предприятий и построенных между ними

отношений и связей, а представляет собой качественно новое образование, в котором участники вступают во взаимодействие, благодаря которому каждый имеет возможность максимально использовать весь свой потенциал. Итогом объединения этих потенциалов является качественно новый эффект, который в литературе чаще всего называют эффектом синергии [33-34]. Этот эффект связан со способностью интегрированных структур к адаптации и саморегулированию.

В развитой рыночной экономике организация совместной деятельности отдельных предприятий в интегрированную структуру происходит на основе владения крупными пакетами акций, перекрестных акционерных связей между предприятиями, трастового управления акционерным капиталом, долгосрочных финансовых, производственных зависимостей. Сущность данных процессов интеграции подробно раскрыта в работах [30,31].

Формирование крупных интегрированных структур отражает объективные устойчивые тенденции современной индустриально развитой экономики. По данным Организации Объединенных Наций, в мире насчитывается более 35 тыс. крупных финансово-кредитных объединений (концернов, транснациональных корпораций, финансово-промышленных групп). Интегрированные структуры - финансово-промышленные объединения – контролируют более одной трети промышленного производства своих стран, более одной второй торговли, более трех четвертей патентов и лицензий на высокие технологии и ноу-хау [35].

Так, в промышленности США ведущую роль играют 100 многоотраслевых корпораций. Согласно официальным данным на их долю приходится от 55 до 60 % ВВП США, т.е. крупные интегрированные корпорации выпускают значительную часть продукции [29]. В деятельности крупных корпораций занято 45 % рабочей силы, ими осуществляется 60 % инвестиций. Каждая вторая из указанных многоотраслевых американских компаний насчитывает в своем составе предприятия 25 отраслей, 35 фирм работают в 32 отраслях промышленного производства, 10 – в 50.

На развитие и становление интегрированных структур в США большое влияние оказал высокоразвитый рынок капитала, доступность широкого набора финансовых инструментов, что в конечном итоге обеспечило возможность высокой диверсификации вложений [36-37].

На сегодняшний день в США получили распространение интегрированные структуры двух типов. В первом типе структур консолидирующим ядром выступает банковский холдинг, во втором — производственно-технологический комплекс [38].

Промышленный комплекс Японии на сегодняшний день составляют шесть крупнейших финансово-промышленных групп – кейрецу: «Мицубиси», «Мицуи», «Сумитомо», «Даичи Кангин», «Фуе», «Санва». Согласно официальным данным совокупный годовой объем продаж шести групп-гигантов составляет примерно 14-15% валового национального продукта страны. Если считать, что годовой оборот составляет порядка четырех триллионов долларов, то на эти группы приходится 500 миллиардов. Они контролируют примерно 50 %, а по некоторым оценкам, и до 75 % общей суммы промышленных активов страны. Из 100 крупнейших промышленных фирм 70 являются членами той или иной кейрецу [39]. Интегрированные структуры Японии показали свои возможности в различных сферах деятельности, в том числе в проведении крупных научных исследованиях, внедрении их в производственный процесс, противостоянии резким колебаниям деловой конъюнктуры на мировых рынках.

Кейрецу характеризуются тесными связями между крупными промышленными компаниями и различными финансовыми организациями, транспортными, сбытовыми, снабженческими фирмами. Внутри группы обеспечивается жесткость взаимных поставок, благодаря наличию собственной системы финансовых учреждений и системы универсальных торговых фирм.

Особенность функционирования промышленности Германии состоит в сильной связи ее с банковской системой, в результате которой формируются устойчивые горизонтальные межотраслевые финансово-промышленные концерны. При этом, несмотря на то, что концерны – достаточно крупные образования, в среднем головные холдинги владеют акциями и контролируют деятельность около 150 компаний, они являются достаточно гибкими структурами, маневренность которых в значительной степени обеспечивается банками [40].

Интересен опыт становления интегрированных структур во Франции. В 60-е годы, в период послевоенного индустриального развития, государство стимулировало развитие 2-3 национальных компаний в базовых отраслях с целью возникновения в каждой отрасли корпораций конкурентоспособных на международном рынке. В 70-е - 80-е годы политика государства в отношении крупных корпораций была пересмотрена, и усилия были направлены на поддержку малого предпринимательства. В 1981 г. акционерное общество «Специальный кредит на оснащение мелких и средних предприятий», контрольный пакет акций которого находился в государственной собственности, выделило на развитие малого бизнеса 17,3 млрд. франков, в 1982 г. – 3,5 млрд. франков. Но в 90-е годы Франция вновь встала на путь укрепления крупнейших национальных корпораций. В настоящее время во Франции действует около 40 крупнейших корпораций [41].

Ускорения процессов концентрации и централизации производства и капитала, создания замкнутых экономических группировок вызвали широкое распространение холдингов как формы контроля финансовых и промышленных центров над деятельностью своих многочисленных филиалов и дочерних фирм. Тресты и концерны широко используют холдинговые компании в своей внутренней организационной структуре с целью контроля и руководства группами дочерних фирм, выделенными по какому-либо определенному признаку: географическому, отраслевому или товарному [42-43].

Первые холдинговые компании в Украине появились в процессе приватизации и разгосударствления. Холдинговая структура адекватно подходила для разгосударствления крупных предприятий, концернов, объединений при сохранении технологических и кооперационных связей между входящими в их организационную структуру единицами. Упорядочение процессов структурной перестройки, содействия кооперации предприятий-смежников, сохранения существующих технологических и производственных связей, осуществления предприятиями технологически замкнутого цикла производства единой инвестиционной и научно-технической политики, увеличения экспортного потенциала – вот далеко неполный список задач, которые возлагались на холдинги.

При этом сформировались два подхода к трактовке холдинга. Согласно первому холдинг рассматривается как особый тип компании, активы которой формируются главным образом из акций (доли в уставном капитале) других компаний с целью установления контроля над их деятельностью. Согласно второму подходу холдингом признается совокупность юридических лиц, определенным образом связанных между собой. Холдинг образуется тогда, когда одна компания (дочерняя) зависит от другой, которая выполняет по отношению к ней контрольные и управленческие функции путем участия одной компании в уставном капитале другой (владение контрольным пакетом акций), или через особые контрактные положения между компаниями, независимо от того, называют компании себя холдингами или нет [45-48]. Холдинги путем приобретения акций других компаний получают контроль над этими компаниями. В зависимости от экономического критерия такие объединения могут выступать в форме концернов, синдикатов, конгломератов, что отображает производственно-экономическое содержание деятельности организации (объединения предприятий), а холдинговые компании являются организационно-правовыми формами выражения этого содержания. Таким образом, холдинговая структура управления, при которой управление финансовыми потоками и инвестициями осуществляется централизованно при децентрализации оперативного управления производственной деятельностью, адекватно

отображает особенности развития современных интегрированных производственных структур, включая производственно-хозяйственные комплексы. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что интегрированные структуры холдингового типа имеют широкое распространение, несмотря на существенные различия в условиях хозяйствования и мотиваций к объединению. Крупные интегрированные структуры играют весьма значительную роль в экономиках развитых стран, в том числе: в США, Японии, Германии и в Швейцарии.

Согласно утверждениям экспертов и аналитиков в настоящий момент интегрированные структуры контролируют существенную долю и украинской промышленности. Предпосылки возникновения интегрированных структур холдингового типа в экономике Украины обусловлены как общими тенденциями концентрации капитала и глобализацией мировой экономики, так и особенностями становления рыночной системы (включая исторические, экономические и специфические предпосылки интеграции) [5,7,12].

Как свидетельствует опыт, интегрированные структуры холдингового типа обеспечивают реструктуризацию крупных производственных комплексов, внедрение передовых технологий в производство, создавая при этом сеть дочерних предприятий, обеспечивающих развитие сопутствующих производств и услуг. Интегрированные производственные структуры действуют в базовых отраслях экономики и имеют как региональный, так и межрегиональный характер. В них объединяются хозяйствующие субъекты различных организационно-правовых форм.

При этом динамику процесса формирования интегрированных структур вообще и производственно-хозяйственных комплексов в частности необходимо оценивать во взаимосвязи с макроэкономическими процессами развития экономики, прежде всего, с учетом прямого и взаимообразного влияния их на институциональную структуру экономики [32,49]. Это обусловлено тем, что степень достижения некоторых из первоочередных задач интеграции промышленных предприятий, включая повышение управляемости отечественной промышленности, весьма непросто выразить количественно. Кроме того, при рассмотрении результатов деятельности интегрированных структур необходимо учитывать качественные характеристики, оказывающие существенное влияние на результаты их деятельности, например, эффективность системы управления или оптимальность структуры собственности. Особое значение имеет также выявление достигнутых в результате интеграции качественных сдвигов, которые в ряде случаев не могут немедленно проявиться в позитивном изменении количественных параметров функционирования интегрированных структур, однако имеют решающее значение в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Следует отметить, что основное преимущество интегрированных структур холдингового типа заключается в существенном расширении возможностей по консолидации и оптимизации производственного потенциала и финансовых ресурсов производственных предприятий, финансовых институтов, других субъектов рынка для достижения общей цели, привлечения внебюджетных ресурсов, получения различных форм государственной поддержки, повышения эффективности управления [42,43].

Позитивное влияние интегрированных структур холдингового типа проявляется при решении таких производственных проблем, как формирование оптимальных технологических и кооперационных связей, обеспечение рациональных связей производственного и финансово-кредитного секторов, повышение инвестиционной активности, концентрация инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях развития, обеспечение конкурентоспособности продукции, расширение рынков сбыта, снижение производственных и транзакционных издержек.

Однако наряду с положительным влиянием интеграции предприятий на экономическое развитие имеет место ряд нерешенных вопросов, что обусловлено особенностями предпосылок и мотиваций к объединению. Среди них – несовершенство договорной системы, регионализация товарных рынков, ориентированность на получение государственной поддержки, риск утраты уникальных производств на предприятиях-смежниках, просчеты в реализации политики в области управления государственной собственностью. Хотя указанные обстоятельства и стимулируют интеграционные процессы, однако они негативно сказываются на эффективности функционирования интегрированных структур, что необходимо учитывать при обосновании решений по их организационному проектированию и развитию.

Следует отметить, что объединение экономических агентов, развитие и совершенствование связей между ними происходит в результате экономической интеграции, которая заключается в расширении производственно-технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, снятии взаимных барьеров. Существуют два варианта производственной интеграции: горизонтальная и вертикальная [45-47]. Горизонтальная интеграция предполагает объединение предприятий, которые специализируются в одной сфере деятельности. Среди причин, которые мотивируют предприятия к горизонтальным интеграционным связям, можно выделить: стоимостные выгоды в результате действия эффекта масштаба производства, размеров и сокращения средних расходов; увеличение рыночного сегмента. Вертикальная интеграция является комбинацией межотраслевых предприятий, производство которых связано единой технологической цепочкой. Среди отличительных свойств вертикальной интеграции

выступает то, что в результате вертикальных интеграционных связей увеличивается объем производства, прибыль и экономическая эффективность предприятий участников вертикальной структуры. При формировании вертикально интегрированной производственной структуры появляется возможность снижать издержки как производственные, так и транзакционные. Формирование интегрированных структур холдингового типа позволяет создать благоприятные условия для централизованного управления финансовыми ресурсами в рамках инвестиционных программ развития, а также контроля целевого использования средств, формируемых за счет совместных усилий, что обеспечивает рост инвестиционной привлекательности и снижает возможности попадания в зону убыточности.

Следует отметить, что одним из наиболее эффективных путей сохранения и роста научно-технического потенциала, повышения конкурентоспособности предприятий и выпускаемой продукции выступает интеграция научных, промышленных и финансовых структур в форме концернов, консорциумов и транснациональных корпораций [17,38,43]. Д.С. Львов и Е.В. Дементьев подчеркивают, что концерны, финансово-промышленные группы, которые охватывают промышленные предприятия, исследовательские организации, торговые фирмы, банки, страховые компании, пенсионные и инвестиционные фонды – своеобразный каркас экономики ведущих индустриальных стран, мирового хозяйства в целом [44, с. 12].

Однако в большинстве действующих в Украине интегрированных производственных структур не в полной мере обеспечивается тесное и эффективное сотрудничество науки и производства с привлечением капитала финансово-кредитных и страховых организаций. Экономика развитых стран характеризуется определенной целостностью, усилением интеграционных тенденций в развитии производительных сил. В странах ближнего зарубежья, включая Украину, данная тенденция имеет еще большее значение ввиду развития многих отраслей добывающей и обрабатывающей промышленности, в частности в крупных, отмеченных спецификой, регионах, при неравномерном размещении природных ресурсов [2,36,50]. В то же время в условиях рынка увеличивается число малых предприятий, устойчивое функционирование которых во многом зависит от их интеграции с крупными производственно-хозяйственными комплексами.

Таким образом, можно констатировать, что выход экономики Украины из нестабильного состояния, создания реальных условий для ее подъема и устойчивого развития во многом зависит от формирования и успешной деятельности крупных интегрированных производственных структур – производственно-хозяйственных комплексов как основы

эффективного использования производственного, финансового и трудового потенциала. Предпосылки формирования производственно-хозяйственных комплексов обобщены на рис.1.2.



Рис.1.2. Предпосылки формирования производственно-хозяйственных комплексов в экономике

В Украине не использованы в полной мере возможности развития крупномасштабной и эффективной предпринимательской деятельности на основе рациональной концентрации производства и капитала. При этом одной из существенных задач реформирования реального сектора выступает создание и развитие интегрированных форм хозяйствования – производственно-хозяйственных комплексов холдингового типа. Эти формы хозяйствования позволяют создать благоприятные условия для централизованного управления финансовыми ресурсами и инвестирования программ развития, построения системы контроля над использованием средств, полученных от совместной деятельности участников интегрированных структур и содействует повышению их инвестиционной привлекательности.

Достаточно активное становление интегрированных структур, включая производственно-хозяйственные комплексы, обуславливает необходимость исследования того, насколько интеграция предприятий позволяет уменьшить расходы, рационализировать структуру, повысить конкурентоспособность и социально-экономическую эффективность общественного производства. Особый интерес представляют причины, источники роста эффективности, механизм организации и координации совместной производственно-хозяйственной деятельности для выполнения масштабных научно-технических и производственных программ. При этом важно определение роли производственно-хозяйственных комплексов, которые могут быть инструментом реализации экономической политики на государственном и региональном уровне, включая структурные сдвиги, направленные на инвестиционно-инновационное развитие.

1.2. Формализация понятия и системные закономерности развития производственно-хозяйственных комплексов

Нормативные документы не определяют понятие «производственно-хозяйственный комплекс», хотя само понятие широко используется в деловой и научной лексике, в литературе [51-53]. Анализ деятельности сложных экономических систем, проведенные исследования свидетельствуют, что определения понятия «производственно-хозяйственный комплекс», которые встречаются в литературе, не в достаточной степени отображают суть и особенности деятельности производственно-хозяйственных комплексов на современном этапе развития экономики. Именно поэтому целесообразно рассмотреть составляющие, которые формируют понятие «производственно-хозяйственный комплекс». Согласно энциклопедическому определению система (от др.-греч. – сочетание, образование, организм) представляет собой множество взаимосвязанных объектов, организованных некоторым образом в единое целое. Комплекс (от лат. complexus – связь, сочетание) определяется как совокупность, сочетание объектов, предметов, действий, тесно связанных и взаимодействующих между собой, образующих единую целостность [51].

Существует также более узкое понятие комплекса как группы взаимосвязанных отраслей, подотраслей, предприятий, которые производят продукцию единой природы (многоотраслевой комплекс, межотраслевой комплекс, производственный комплекс).

Таким образом, между понятиями „система” и „комплекс” существуют некоторые отличия. В частности, для системы наиболее важной является организация взаимосвязанных объектов, а для комплекса

важнейшим является взаимодействие и взаимосвязь объектов между собой. При этом система определяет статическое состояние организации объекта, а комплекс определяет его динамическое состояние за счет управления связями и отношениями.

Что касается понятия „производственно-хозяйственный”, то оно, с одной стороны, определяется процессом хозяйствования, предполагающим формирование условий и возможностей для производства продукции, ее обмена и получения результатов от ее реализации. А с другой стороны, понятие «производственно-хозяйственный» подчеркивает необходимость сочетания производственной и хозяйственной структуры экономического объекта, что в свою очередь подчеркивает необходимость анализа выполнения им как производственных по преобразованию ресурсов в результаты деятельности, так и хозяйственных функций, связанных с привлечением ресурсов и распределением результатов деятельности.

Производственно-хозяйственный комплекс является сложной интегрированной структурой, которая включает взаимосвязанные и взаимообусловленные элементы. Они ориентированы на реализацию производственно-хозяйственных задач и имеют способность к воспроизводству за счет использования соответствующих ресурсов.

Производственно-хозяйственные комплексы как сложные организационно-экономические системы подчиняются ряду общих закономерностей формирования, функционирования и развития систем.

К ним относятся: целостность, интегративность, коммуникативность [56, с.45]. Закономерность целостности заключается в возникновении у системы новых интегральных качеств, несвойственных ее элементам. При этом свойства системы не являются суммой свойств элементов, однако свойства системы зависят от свойств составляющих ее элементов. Целостность характеризует взаимоотношения системы со средой и утрату элементами некоторых своих свойств. Благодаря свойству целостности системное представление становится эффективным инструментом исследования систем. С помощью понятий «система» и «структура» отображаются неопределенные проблемные ситуации, разделяя глобальную неточность на мелкие, поддающиеся изучению и позволяющие выявить причины качественных изменений при переходе от целого к части.

Интегративность заключается в наличии набора системообразующих факторов, среди которых доминируют неоднородность, противоречивость элементов и стремление их вступать в коалиции.

Коммуникативность предполагает, что система не изолирована, она связана с окружающей средой – сложным и неоднородным образованием, обладающим свойством иерархичности. Понятие «иерархичность» введено Л. Берталанфи [57], который установил связь этой закономерности с явлениями дифференциации и интеграции, определяющими пути развития открытых систем. Основные особенности иерархичности заключаются в том,

что вследствие коммуникативности между уровнями иерархии сложной системы каждый уровень обладает двойственным свойством. По отношению к нижележащему данный уровень имеет характер автономного целого, а по отношению вышележащему уровню имеет свойства зависимой части. Качественные изменения свойств компонентов более высокого уровня иерархии по сравнению с совокупностью компонентов нижележащего уровня проявляются на каждом уровне иерархии. Как средство исследования проблем с неопределенностью, иерархичность допускает расчленение общей неопределенности на более частные. Иерархическое упорядочение снимает общую неопределенность и обеспечивает управляемый контроль над проблемной ситуацией.

Обычно под системой понимается комплекс взаимодействующих тем или иным образом компонентов: "система – есть комплекс элементов, находящихся во взаимодействии" (Л. Берталанфи); "система – это множество элементов вместе с отношениями между ними" (И. Миллер); система – "это сеть взаимосвязанных элементов любого типа концепций, объектов, людей" (Р. Акофф) [58, с.34]; система – "это совокупность объектов, взаимодействие которых вызывает появление новых, интегративных качеств, не свойственных отдельно взятым образующим систему компонентам" (И. Г. Афанасьев) [59, с.8]; "система – совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которая образует определенное целостное единство" [60, с.23] .

Из определений следует, что экономическая система представляет собой строго соподчиненное внутри себя единство, элементы которого тесно взаимосвязаны, взаимообусловлены и взаимодействуют друг с другом. Причем в составе системы и ее отдельные элементы, и система в целом имеют дополнительные системные качества. Всякая целостная система обладает соответствующим составом – известным количеством определенных компонентов, частей. Компонент – это любая часть системы, вступающая в определенные отношения с другими ее частями. Из особенностей компонентной структуры системы следует, что система, как сложный объект, допускает не одно, а целый ряд расчленений и, следовательно, может быть описана через комбинации различных компонентов, объединенных связями. Тесно связан с принципом системности принцип комплексности. Однако если системность означает подход к исследованию объекта как совокупности подсистем, то комплексность предполагает `всесторонний охват всей управляемой системы, учет всех сторон, всех направлений, всех свойств [61, с.56].

Важнейшим законом функционирования производственно-хозяйственного комплекса как сложной организационно-экономической системы выступает закон синергии [62, с.78], который предполагает, что для любой организации существует такой набор элементов, при котором ее потенциал будет либо существенно больше простой суммы потенциалов, входящих в нее элементов (эффект резонанса), либо существенно меньше.

Проявление синергетики описывается парадоксальной для математики формулой « $2+2=5$ », что в экономической системе означает, что ее суммарный доход выше суммы доходов каждой из подсистем, которая коллективно использует одинаковые ресурсы.

Эффект производственного масштаба и общий объем инвестиций обуславливают в производственно-хозяйственном комплексе существенный синергетический эффект, который достигается с помощью тщательного отбора товаров и рынков, а также соответствующей конкурентной позиции.

В табл. 1.1 представлены различные типы синергизма производственно-хозяйственных комплексов.

Таблица 1.1

**Типы синергизма
производственно-хозяйственных комплексов**

Тип синергизма	За счет чего обеспечивается	Примечание
Синергизм менеджмента	В различных областях бизнеса руководство решает множество стратегических и оперативных управленческих проблем. В случае диверсификации деятельности необходим учет проблем вхождения в новую отрасль и оценка возможности установления коммуникационных связей	Синергизм имеет отрицательный знак при диверсификации деятельности в отрасль с высокой изменчивостью и неопределенностью ситуации
Оперативный синергизм	Обеспечивается за счет степени снижения затрат по совместным операциям с заданной доходностью и прибыльности при фиксированном объеме инвестиций	Предполагает оптимальное использование основных средств, распределение накладных расходов, крупные продажи и закупки и организационное обучение
Синергизм продаж	При реализации нескольких товаров через единую сеть распределения и координируется из единого центра	Если ассортимент продукции состоит из взаимосвязанных товаров, то они реализуются совместно
Инвестиционный синергизм	Совместное использование запасов сырья, производственных мощностей, НИОКР и общей технологической базы производства	

Одним из важнейших свойств системы является наличие связей между элементами, которые характеризуются направлением, характером, видом, отношением к системе и к объекту управления.

Кроме того, с философской точки зрения определяются следующие связи:

взаимодействия в соответствии с целями взаимоотношений объектов;

генетические, когда объект выступает причиной возникновения взаимоотношений;

функционирования, обеспечивающие жизнедеятельность системы; развития – как вариант предыдущих связей, характеризующих определенную последовательность состояний действующего объекта с изменением структуры или возникновением форм ее существования [63, с.62].

Сложность и многообразие связей требуют учета существенных, несистемных, межсистемных, взаимных, однонаправленных и разнонаправленных связей.

Обращают на себя внимание такие актуальные типы связей в производственно-хозяйственных комплексах:

рекурсивная (причинно-следственная), описывающая взаимозависимость экономических явлений и процессов;

синергетическая – в виде интегрального усиления процессов и явления от совместного действия элементов, приводит к результату, превышающему суммарный вклад изолированных элементов системы;

циклическая – как разновидность обратной связи.

Определяющую роль в функционировании и развитии играет обратная связь (ОС). Различают положительную ОС, сохраняющую характер изменений параметров системы, и отрицательную ОС, противодействующую изменениям некоторого параметра. ОС является основным инструментом развития систем, их устойчивости и адаптации к внешним условиям. В активных экономических системах, каковыми являются производственно-хозяйственные комплексы, обычно два вида ОС сосуществуют одновременно.

Одно из положений теории организации гласит: «Для того чтобы система не распадалась на части, необходимо преобладание внутренних связей над внешними, для чего необходимо формирование соответствующей структуры» [59,с.35]. В системных исследованиях под структурой подразумевается устойчивая схема взаимоотношений элементов целостного объекта. С позиции системы структура отражает закономерную модель связей элементов системы. В сложных организационно-экономических системах структура отражает наиболее существенные элементы и связи между ними, которые сохраняют свои особенности в процессе динамического развития и функционирования системы, и отражают фундаментальные характеристики. Структура определяет организованность системы, упорядоченность ее элементов и связей. Различают следующие структуры: сетевые, иерархические и смешанные.

Сетевая структура, или сеть, означает декомпозицию структуры во времени. Она включает вершины, пути и элементы, которые располагаются параллельно и последовательно. Они чаще всего бывают

однонаправленными структурами с обратными связями. Для сложных сетей, в частности, сетевого графика продукции, сетевой модели, сетевого плана при прогнозировании и планировании используется аппарат теории графов, теория планирования и управления. Эти математические приемы также применяются в описаниях организационно-сетевых структур.

В общей теории систем иерархия широко применяется для описания любых сложных систем, а в теории организации иерархия определяет принципы эффективного функционирования учреждений. Иерархические структуры (ИС) представляют собой декомпозицию системы в пространстве. Элементы (вершины, связи) в иерархических структурах не разнесены во времени. Иерархические структуры различают по степени силы связи между компонентами. Структуры с сильными связями называют древовидными. В структурах со слабыми связями элемент нижележащего уровня соподчинен двум или более вершинам вышележащего уровня. В иерархических структурах важно выделение уровней подчиненности.

В теории среди иерархических структур выделяют особые классы многоуровневых иерархий, представляющих собой страты. Такие иерархии обладают различными принципами взаимоотношений элементов в пределах уровня и приоритетом вмешательства высшего во взаимоотношении элементов нижележащего уровня. Именно страты чаще всего описывают иерархические структуры производственно-хозяйственных комплексов. При отображении сложной системы необходим компромисс между простотой описания, сохраняющей целостность объекта, и детализацией, способствующей отражению разнообразных свойств объекта. Проблему решают, отображая систему семейством моделей. Каждая из них описывает систему для определенной степени абстрагирования.

Совокупность принципов описания и развития систем на выбранном уровне образует страту. На каждой страте в иерархии структур существует некоторый независимый набор переменных (элементов) системы, позволяющих проводить исследование конкретной страты. Каждая страта может содержать уровни, описывающие технологические, экономические или информационные аспекты проблем [58, с. 89 – 90].

Системообразующими компонентами производственно-хозяйственных комплексов являются финансовые, материальные и трудовые ресурсы. Финансовые ресурсы представляются исходным моментом функционирования и развития производства, первопричиной оборота капитала и наряду с субъективным фактором – трудовыми ресурсами являются основой воспроизводственных процессов. Экономические системы, которые не имеют возможности обеспечить финансами свое развитие, являются частью более развитой системы, обладающей способностью к самофинансированию расширенного

воспроизводства. Ядром макроэкономической системы, функционирующей на принципах расширенного воспроизводства, является триада взаимосвязанных блоков показателей: трудовые ресурсы – средства труда – предметы труда. В этой триаде определяющим фактором является наличие трудовых ресурсов, обуславливающих возможное использование необходимого количества средств производства (производственные мощности и все виды ресурсов – материальные, технологические и энергетические), вовлекаемых в общественное производство, и, наоборот, наличие последних позволяет определить количество трудовых ресурсов, которые могут быть задействованы в воспроизводственном процессе. В свою очередь их совокупное функционирование определяет объем производства валового городского продукта. Эта триада показателей представляет исходную и конечную стадию воспроизводственного процесса как в целом, так и на любом уровне управления. Макроэкономическая система включает множество микроэкономических систем – хозяйствующих субъектов. Хозяйствующий субъект выступает при этом организационно-экономической системой, важнейшим свойством которой является способность к расширенному воспроизводству, а целевой функцией выступает рост капитализации. На достижение этой цели, а также обеспечение устойчивого и пропорционального развития направлен процесс управления экономическим потенциалом – материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами производственно-хозяйственного комплекса.

На рис. 1.3 представлен состав экономического потенциала производственно-хозяйственного комплекса.

Экономический потенциал производственно-хозяйственного комплекса отражает реальную, фактическую способность к созданию максимального объема материальных благ с учетом конкретных ресурсных ограничений, сбалансированности трудовых и материальных ресурсов.

Содержание экономического потенциала производственно-хозяйственных комплексов составляют два компонента:

объективный – совокупность трудовых, нематериальных, материальных и природных ресурсов, вовлеченных и не вовлеченных по каким-либо причинам в производство и обладающих реальной возможностью участвовать в нем;

субъективный – способности работников, коллективов к использованию ресурсов и созданию максимального объема материальных благ и услуг и способности управленческого персонала к оптимальному использованию имеющихся ресурсов.

Экономический потенциал выступает комплексной характеристикой уровня имеющихся ресурсов и возможностей обеспечивать расширенное воспроизводство, удовлетворение общественных потребностей и социально-экономический прогресс развития общества. Все потенциалы

производственно-хозяйственного комплекса находятся во взаимосвязи и диалектическом взаимодействии. Исходными и определяющими составляющими выступают ресурсный потенциал и его движение в форме капитала.



Рис.1.3. Структура экономического потенциала производственно- хозяйственных комплексов

Ресурсное обеспечение является исходной базой, на основании которой формируется механизм реализации поставленных целей. Наличие ресурсов, их органическое и техническое строение определяют возможности ведения хозяйственной деятельности. В табл. 1.2 представлена классификация ресурсов с точки зрения участия в процессе функционирования производственно-хозяйственного комплекса.

Таблица 1.2

**Классификация ресурсного потенциала
производственно-хозяйственных комплексов**

Группа ресурсов	Виды ресурсов
Финансовые средства и их эквиваленты	Денежные средства; ценные бумаги (акции и облигации); паи и доли в уставных капиталах; векселя, кредиты и займы; договоры, обязательства, залоги, страховки
Материальные ресурсы	Основные и оборотные фонды
Трудовые ресурсы	Численность штата, заработная плата, трудозатраты (человеко-дни, человеко-часы и т.д.)
Индивидуальные качества персонала	Предпринимательские способности; опыт, знания и умения; творческие качества; психологические качества
Технологии	Эффективность производства (эффект/затраты); эффективность сбыта; проведенные исследования, заделы; степень гибкости производства; мощность, производительность; отходы (как характеристика технологии), утечки, потери; выбросы и загрязнения
Нематериальные ресурсы	Авторские права, программное обеспечение, патенты на изобретения; промышленные образцы; лицензии
Управленческие ресурсы	Концепция управления, которая используется объектом; структура организации; система управления, включая технические аспекты; скорость принятия решений (оперативность управления); коммуникации; качество управления; гибкость; используемая стратегия (качество стратегии, корпоративная культура, стиль управления)
Рыночный ресурс	Контроль над определенной долей рынка; динамика изменений (скорость изменений) данной отрасли/рынка, удовлетворенность потребителей; качество конечного товара (интегральная характеристика); политика цен, сервис, обслуживание и т.п.; качество, количество рекламы

Капитал представляет собой ресурсный потенциал, привлекаемый с целью производства. Капитал включает совокупность запасов и ресурсов предприятия в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, которые привлекаются собственниками в экономический процесс с целью получения дохода.

Функционирование составляющих капитала основывается на принципах коммерциализации деятельности и зависит от факторов времени, риска и ликвидности. Капитал при этом выступает как инвестиционный ресурс и фактор производства, и на первый план выступает обеспечение пропорциональной его структуры как с точки зрения определения оптимального соотношения собственных, ссудных и привлеченных средств,

так и с точки зрения распределения этих средств между структурными подразделениями предприятия.

Традиционно капитал классифицируется по:

принадлежности – собственный и ссудный капитал;

целям использования – производственный, ссудный, спекулятивный капитал;

формам инвестирования – различают капитал в денежной, материальной и неимущественной формах, используемый для формирования уставного капитала;

объектам инвестирования – различают основной и оборотный капитал;

формам собственности – выделяют государственный, частный и смешанный капитал;

организационно-правовым формам деятельности – различают акционерный, паевой и индивидуальный капитал;

характеру участия в производственном процессе - различают функционирующий и не функционирующий капитал;

характеру использования владельцами - выделяют потребляемый и накапливаемый (реинвестируемый) капитал;

источникам привлечения — отечественный и иностранный капитал.

Для целей управления производственно-хозяйственным комплексом целесообразно классифицировать капитал со следующих точек зрения:

учетной (основной, финансовый и инвестиционный капитал);

воспроизводственной (основной, переменный капитал и вновь созданный – прибавочная стоимость);

предпринимательской (труд, земля, свободные средства, предпринимательские способности).

Ключевой целью формирования капитала является удовлетворение потребностей в источниках финансирования активов. Исходя из этой главной цели, процесс формирования капитала производственно-хозяйственного комплекса базируется на следующих принципах:

учет перспектив развития, что достигается за счет включения в бизнес-план проекта расчетов, связанных с формированием капитала за счет собственных источников (нераспределенной прибыли);

достижение соответствия между объемами привлекаемого капитала и формируемых активов хозяйственного комплекса. При этом общая потребность в капитале включает предпроектные расходы, необходимые для разработки бизнес-плана и финансирования, связанных с этим исследований, а также проектные расходы, необходимые для формирования основного и оборотного капитала;

обеспечение оптимальной структуры капитала с позиции эффективности его использования. Структура капитала при этом влияет на результаты текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, а также на рентабельность активов и собственного капитала;

обеспечение минимизации расходов на формирование капитала из разных источников, что достигается в процессе управления его стоимостью и структурой;

обеспечение рационального использования капитала в процессе хозяйственной деятельности реализуется посредством расширенного воспроизводства капитала на инновационной основе.

Пропорциональность в управлении капиталом при этом представляет собой способность выполнять конкретный объем работ, получать отдачу на вложенный капитал и осуществлять производственные процессы в соответствующем согласовании, что обеспечивает устойчивое развитие и сбалансированность разных видов ресурсов.

Динамика капитала является важным измерителем эффективности деятельности производственно-хозяйственного комплекса. Способность собственного капитала к самовозрастанию характеризует приемлемый уровень формирования чистой (нераспределенной) прибыли, а также возможность поддерживать финансовое равновесие за счет собственных источников. Снижение удельного веса собственного капитала в его общем объеме свидетельствует о потере финансовой независимости от внешних источников финансирования (заемных и привлеченных средств).

Следует отметить, что в условиях единой структуры производственно-хозяйственного комплекса пространственно-временное движение капиталов значительно сокращается. При взаимодействии индивидуальных капиталов с разными оборотами и разной цикличностью происходит их взаимодополнение и рост. В результате разнородные индивидуальные капиталы, интегрированные в производственно-хозяйственный комплекс, создают предпосылки получения общего эффекта большего, чем сумма результатов действия отдельных элементов. В этом оказываются результаты действия закона синергии, который позволяет повысить результативность использования экономического потенциала и капитала предприятий, объединенных в производственно-хозяйственный комплекс.

Представленные структурные и функциональные особенности организации хозяйственного комплекса и экономические закономерности необходимо учитывать при разработке концепции его экономического развития.

1.3 Концептуальные основы развития производственно-хозяйственных комплексов в экономике

Под развитием обычно подразумевается любое прогрессивное изменение. Для организационно-экономических систем эти прогрессивные изменения касаются прежде всего экономической сферы. Если изменение количественное, говорят об экономическом росте. При качественном изменении речь может идти о структурных изменениях или об изменении

содержания развития, или о приобретении организационно-экономической системой новых характеристик. Наряду с чисто экономическими характеристиками целесообразно учитывать социальные параметры. Развитие всегда имеет направленность, определяемую целью или системой целей. Если эта направленность положительна, то говорят о прогрессе, если отрицательна, то – о регрессе или о деградации.

Характер развития предполагает революционный, эволюционный, прогрессивный или регрессивный путь (рис.1.4).

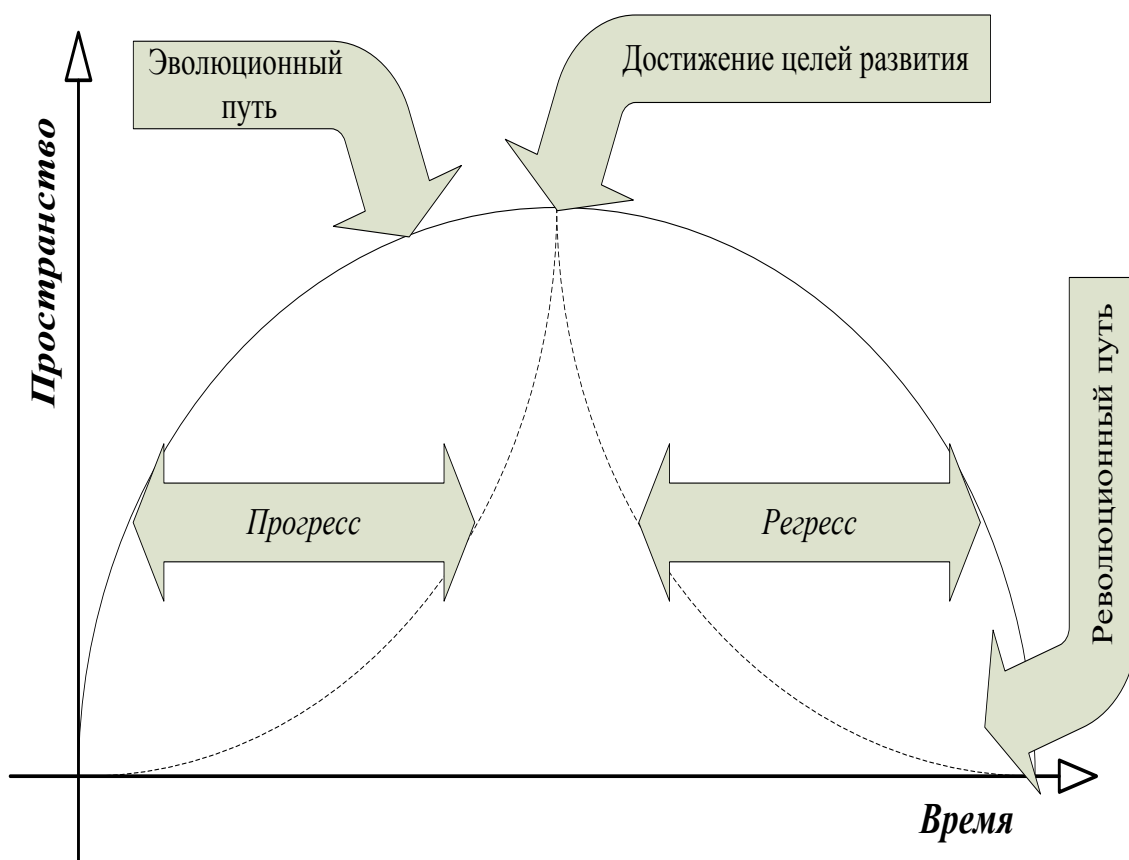


Рис. 1.4. Стадии развития организационно-экономической системы

Механизм действия закона развития лежит в основе прохождения жизненного цикла производственно-хозяйственного комплекса как организации [62,66,67]. На каждой стадии развития его организационная система стремится набрать максимальный потенциал, равный сумме всех ресурсов системы. При этом каждый предыдущий этап оказывает влияние на последующие.

Потенциал производственно-хозяйственного комплекса обладает следующими свойствами:

инерции – запаздывания реакции на внутренние и внешние воздействия, которые усиливаются законом устойчивости;

эластичности – степени адаптации к изменениям требований рыночной среды;

непрерывности изменения потенциала;

стабильности – возможности избегать резких подъемов и спадов потенциала.

Производственно-хозяйственные комплексы в процессе развития ориентированы на реализацию заданной цели и имеют способность к воспроизводству за счет собственных и привлеченных ресурсов, что позволяет получать синергетический эффект, который возникает благодаря экономии, обусловленной масштабами деятельности, комбинированием взаимодополняющих ресурсов или минимизацией транзакционных издержек. При этом целесообразно определить соотношение общего и особенного: общее – системообразующие компоненты – материальные, трудовые, финансовые, информационные ресурсы и связи между ними – коммуникации. Особенное заключается в структуре производственно-хозяйственного комплекса и его элементов по участию в воспроизводственном процессе, по факторам производства, по видам деятельности, а также в механизме формирования, функционирования и развития. В результате можно построить концептуальную схему – модель производственно-хозяйственного комплекса, в которой отражается общее и особенное в контексте условий функционирования и развития (рис. 1.5). Прикладное значение указанной модели заключается в том, что она может быть использована как для формализации связей и отношений отдельных производственно-хозяйственных комплексов, так и для более сложных социально-экономических систем, объединяющих множество производственно-хозяйственных комплексов.

Таким образом, можно определить, что общее в деятельности производственно-хозяйственных комплексов заключается в наличии необходимого набора ресурсов и связей между ними, особенное – в формировании такой конфигурации этих ресурсов и связей, обеспечивающих сбалансированность и достижение целей развития системы на основе воспроизводственного подхода.

Основной целью управления выступает поддержание такой системы хозяйствования, которая бы отвечала его внутренним возможностям производить высококачественную продукцию в соответствии с требованиями рынка, реализовывать ее, получая требуемую прибыль, и создавать производственные запасы, необходимые для выпуска продукции в оптимальном размере [68].

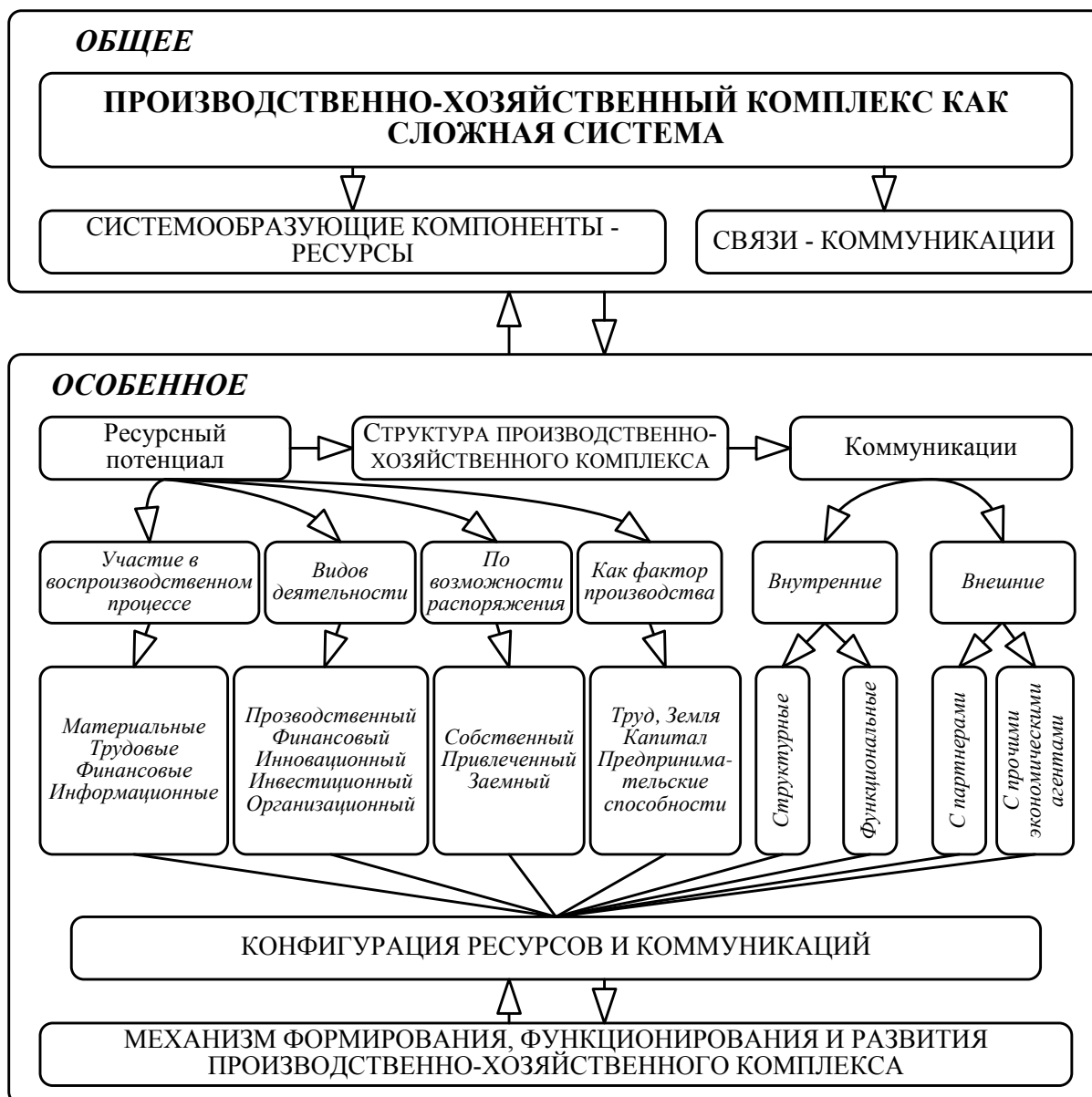


Рис.1.5. Принципиальная схема соотношения общего и особенного производственно-хозяйственного комплекса

При этом следует подчеркнуть, что поскольку хозяйствование по своей сути многоаспектно, то его эффективность во многом зависит от правильности выбора и сочетания различных методов. Этому способствует разработка принципов, определяющих эффективное хозяйствование, следуя которым можно создавать собственную конфигурацию хозяйствования [68]. Основные принципы формирования эффективной системы хозяйствования представлены в табл. 1.5.

Таблица 1.5

**Принципы формирования эффективной системы хозяйствования
экономической системы**

Наименование принципа	Содержание принципа
Адаптируемость к изменениям внешней среды	Необходимость отслеживать текущую ситуацию в экономике, политике, обществе и технологиях и прогнозировать изменения для выработки соответствующей политики хозяйствования
Выработка стратегии по выпускаемому продукту	Учет возможностей максимального использования производственных и складских площадей с целью сокращения издержек производства и сбыта продукции
Принятие решений с учетом ограниченности ресурсов	Трудовые ресурсы оцениваются с точки зрения способности удовлетворять требования потребителей и использовать технологические возможности изготовления продукции, материальные ресурсы оцениваются с точки зрения технического состояния
Совершенствование организации производства, технологии и продукции	Внесение изменений в выпускаемое изделие, когда будет достигнута взаимоувязка стадий производственного процесса
Рост производительности труда и качества продукции	Сочетание технической модернизации и перестройки методов организации и управления производством, становление и развитие нового управленческого мышления
Управление реализацией и сбытом продукции	Обеспечение роста объема продаж и доходов за счет роста объемов производства, производительности труда
Обеспечение сбалансированности между объемами продаж и денежными поступлениями	Сокращение сроков поступления денежных средств с целью уменьшения величины оборотных средств
Систематический анализ номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции	Осуществляется с позиции получения прибыли и требуемой величины оборотных средств по структуре и номенклатуре
Мониторинг устойчивости предприятия	Предупреждение попадания предприятия в кризисные ситуации, выявление и устранение причин, вызывающих кризисные ситуации

Исходя из понимания сущности хозяйствования, направленного на создание самой возможности произвести продукт или оказать услугу, реализовать и получить от этого прибыль, следует, что решение задачи повышения его эффективности связано с такими факторами:

оптимальным выбором производственного процесса, обеспечивающего максимальный объем производства при минимуме затрат, а также качество и сроки выпуска продукции, отвечающие потребностям рынка; реализацией продукции, направленной на расширение сбыта и получение высокой прибыли;

созданием оптимальных производственных запасов, обеспечивающих экономию оборотного капитала.

Эти факторы повышения эффективности хозяйствования реализуются посредством различных форм и методов, которые включают:

обеспечение функционирования в соответствии с принципами хозяйственного и коммерческого расчета;

оценку деятельности для разработки стратегических и ситуационных решений по регулированию системы хозяйствования;

стратегическое развитие с учетом условий внутренней и внешней среды;

маркетинговые исследования и разработку товарной политики, направленной на обеспечение конкурентоспособности;

планирование производственно-хозяйственной деятельности;

установление эффективных хозяйственных связей;

управление материальными, трудовыми, финансовыми и информационными ресурсами;

мониторинг устойчивости с целью предотвращения попадания его в кризисные ситуации и состояние банкротства.

Следует подчеркнуть, что инициация практически всех видов экономической деятельности связана с затратами (инвестированием) капитала в виде материальных и интеллектуальных ресурсов, необходимых для:

исследования условий предстоящей деятельности, проектирования хозяйственного цикла производства и сбыта продукции, а также уровня отдачи предполагаемого к реализации проекта (затраты на предпроектные исследования);

создания материальной основы предстоящей деятельности в виде необходимой структуры зданий, сооружений, технологических линий и процессов, патентов, ноу-хау, систем управления, сетей распределения и сбыта выпускаемой продукции (основной капитал);

закупки необходимых для запуска предпринимательского проекта объемов сырья, полуфабрикатов, рабочей силы, энергоресурсов, достаточных для вывода данной деятельности на устойчивый режим (оборотный капитал).

Результаты хозяйственной деятельности в различных пропорциях и формах могут быть направлены на простое или расширенное производственное потребление; личное непроизводственное потребление; накопление ресурсов.

На рис. 1.6 представлены факторы, влияющие на развитие производственно-хозяйственного комплекса.

К основным экономическим факторам относятся: система планирования и оценки деятельности; внутрифирменный рыночный механизм; система материального стимулирования.

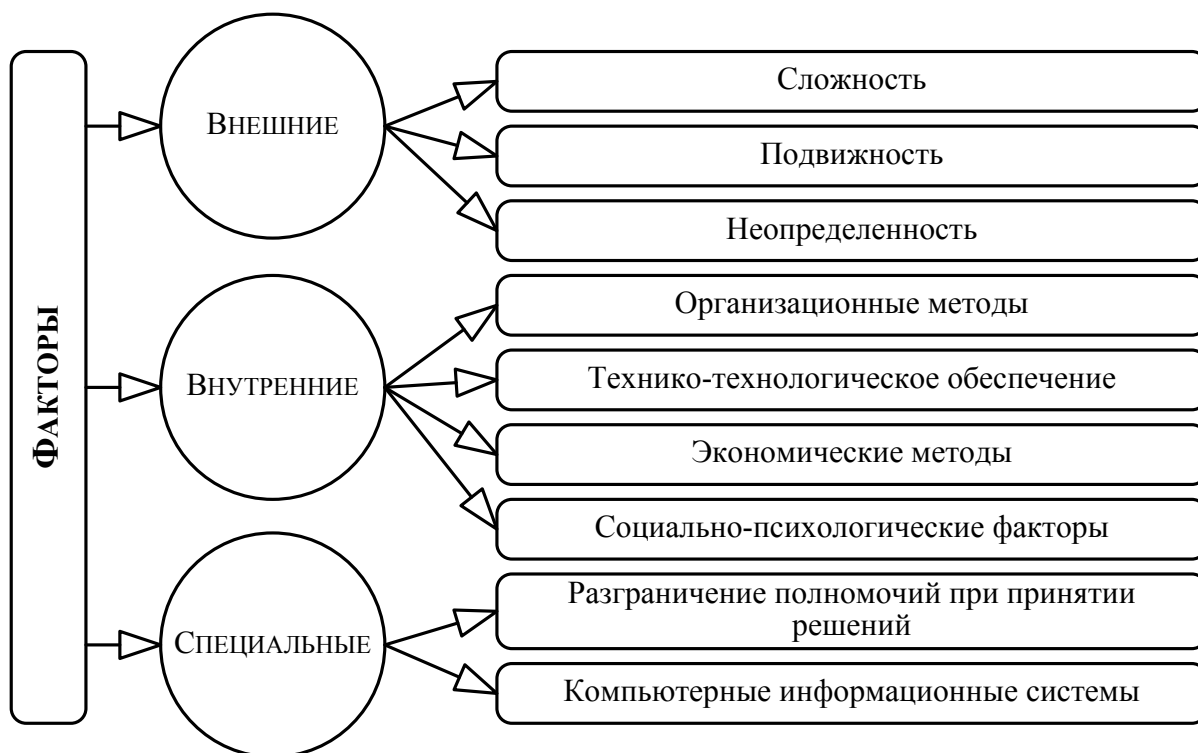


Рис. 1.6. Структура факторов, влияющих на развитие производственно-хозяйственных комплексов

Хозяйственные системы, ориентированные на стратегический или традиционный маркетинг, отличаются организацией внутренней среды и прежде всего системой планирования и оценки деятельности. При переходе от традиционного к стратегическому маркетингу изменяется система управления, в частности, управление и контроль над стратегическими проектами целесообразно отделить от системы производственного контроля. При этом стратегические проекты реализуются стратегической подструктурой, которая отличается от подструктуры, используемой для оперативного управления. Производственное подразделение занимается оптимизацией прибыли, а подразделение стратегического развития – разработкой новых видов бизнеса.

Среди экономических факторов, действующих на эффективность структур управления, важную роль играет внутрифирменный рыночный механизм. Предоставление высокой степени автономии и самостоятельности отдельным подразделениям и менеджерам обеспечивает увеличение гибкости и предпринимательской активности подразделений. Этот принципиально новый внутрифирменный метод организации производства и развития рыночных отношений представляет собой интрапренерство.

Создание интрапренерских структур может происходить в рамках линейно-функциональной организационной структуры, изменяя ее по вертикали за счет процессов групповой самоорганизации. Степень предоставляемой самостоятельности имеет широкий диапазон от использования системы внутрифирменного хозрасчета внутреннего кредита или чековых расчетов до франчайзинговых фирм, дочерних компаний, независимых филиалов [69,70].

Следует подчеркнуть, что интрапренерство снимает многие бюрократические барьеры для внедрения инноваций. Сохраняя иерархичность по вертикали, оно предполагает горизонтальную структуризацию, что повышает эффективность системы в целом. Централизованно устанавливаемые планы выпуска и внутрифирменные цели, планирование внутренней прибыли предполагают использование централизованной системы без бюрократического управления, что и определяет ее высокую эффективность.

К внутрикомплексным рыночным механизмам относится и формирование центров ответственности, что позволяет на базе самоорганизации постоянно оптимизировать издержки производства и реализации, и прежде всего накладные расходы. Выделение центров доходов, затрат, инвестиций и прибыли предполагает определение различных категорий себестоимости для информационного обеспечения стратегии и тактики управления, а не только документальное отражение на счетах фактически понесенных затрат и калькулирование себестоимости продукции.

Материальное стимулирование входит в процесс мотивации, определяет поведение персонала и включается в систему экономических методов управления. Однако использование системы экономических методов позволяет получать необходимый эффект только в том случае, если принцип прибыльности хозяйствования будет охватывать все звенья организационной структуры управления, образуя замкнутую систему с распределением материальной ответственности между всеми ее звеньями.

Сущность экономических методов заключается при этом в воздействии на экономические интересы потребителя и персонала с помощью цен, оплаты труда, кредита, прибыли, налогов и других экономических рычагов, позволяющих создавать эффективный механизм функционирования.

Экономические методы неразрывно связаны с учетом экономических интересов, которые включают предмет заинтересованности, желания и побудительные мотивы действий экономических субъектов. Экономические интересы создают мотивы деятельности, имеющие трехуровневую систему:

- мотивация или осознание потребности в виде интереса;
- преобразование интересов в цель деятельности;

индивидуальное и коллективное поведение и взаимоотношение.

Экономические методы основываются на использовании стимулов, предусматривающих заинтересованность и ответственность управленческого персонала за последствия принимаемых решений и побуждающих работников добиваться инициативного осуществления поставленных задач без специальных на то распоряжений. Тем не менее деятельность по управлению невозможна без разумного применения организационно-распорядительных методов. С их помощью формируются основные системы управления в виде устойчивых связей и отношений, положений, предусматривающих права и ответственность подразделений аппарата управления, отдельных работников.

Организационные методы реализуются путем прямого воздействия руководителей или собственников на подчиненных. Оно может осуществляться на основе заключенных договоров, через административные приказы и распоряжения, различные положения, правила, нормативы и другие документы, организационно регламентирующие деятельность подчиненных лиц, их четкую работу, обеспечивающие надлежащую дисциплину и ответственность. Формы и масштабы применения организационных методов определяются задачами управляющего органа, уровнем организации производства, квалификацией и культурой работников, принимающих решения. Чем полнее представлены эти параметры, тем меньше потребности в административном вмешательстве.

Особенности экономических методов управления состоят в том, что они:

базируются на некоторых общих правилах поведения, дающих возможность маневрировать ресурсами, тогда как административные характеризуются конкретно-адресными заданиями, ориентированными на достижение целей управляемой системы путем формирования ее четкой структуры, создания условий для подготовки, принятия и реализации решений (хотя некоторые общие правила, касающиеся, например, методики разработки бизнес-планов, режима работы и другие, могут предусматриваться директивными актами);

оказывают на производителей и потребителей косвенное воздействие, посредством системы отношений учитывают интересы коллектива и отдельных работников (административные методы по своей природе не способны столь полно и непосредственно ориентироваться на экономические интересы объектов управления);

непрерывно предполагают самостоятельность субъектов хозяйствования на всех уровнях при одновременном возложении на него ответственности за принимаемые решения и их последствия (в отличие от административных методов, предполагающих значительную долю ответственности вышестоящих органов, принимающих решения);

побуждают исполнителей к подготовке альтернативных решений и выбору из них наиболее соответствующих интересам коллектива (административные распоряжения большей частью однозначны, требуют обязательного, точного исполнения). При использовании экономических методов сокращается число звеньев управления.

При умелом использовании экономических методов управления в рыночных условиях легче преодолевается инертность в реализации задач, обусловленная отсутствием соответствующей экономической заинтересованности в оперативном удовлетворении изменяющихся потребностей. Усиливается самоконтроль, до минимума снижается необходимость в административном контроле, который сосредоточивается, если в том есть потребность, на конечных результатах обслуживания населения. Чем шире применяются экономические методы, тем большее число проблем решается непосредственно в основных звеньях управления, ближе к источнику информации. В условиях необоснованно широкого применения административных методов обычно на высших уровнях управления могут приниматься решения, которые по своему содержанию входят в компетенцию нижестоящих звеньев управления. В результате замедляется процесс принятия решений и не обеспечивается требуемая оперативность управления, снижается его компетентность и качество.

В управлении производственно-хозяйственными комплексами особое значение имеет принцип эффективного использования ресурсов, что предполагает получение максимальных результатов с минимальными затратами. Для этого необходимо для достижения основной цели и системы целей обеспечить рациональное использование ресурсов всех видов. Принцип сбалансированности предполагает, что его необходимо учитывать как внутри хозяйственного комплекса, так и во взаимодействии с внешней средой. При этом сбалансированность внутри комплекса предполагает наличие баланса в использовании ресурсов, соблюдение баланса разных интересов, пропорциональность экономического и социального развития.

Принцип взаимосвязи экономических явлений обычно отождествляется с принципом системности. При этом системность предполагает наличие некоторого целостного образования, имеющего новые свойства, отсутствующие у его отдельных элементов. Однако наличие связей, даже существенных, между отдельными объектами и явлениями еще не свидетельствует о принадлежности к одной системе. Принцип взаимосвязи предполагает всестороннее рассмотрение экономических и социальных явлений. Хотя понятие взаимосвязи шире, чем понятие системности, но оно не требует установления субординации структурных уровней системы, в отличие от системности, предполагающей установление четких, детерминированных связей.

Принцип историзма проявляется в постоянном изменении производственно-хозяйственного комплекса и изменении его составных элементов. Суть принципа историзма заключается в том, что все явления и системы находятся в постоянном движении и развитии как во времени, так и в пространстве или генетически связаны [69,с.4]. При этом любой процесс или явление необходимо рассматривать в динамике, но учитывая, что движение не всегда и не обязательно связано с развитием, и могут наблюдаться явления регресса, поэтому целесообразно отметить, что принцип историзма определяет не постоянное движение и развитие, а изменения в производственно-хозяйственных комплексах.

Что касается общесистемных принципов управления, т.е. принципов управления производственно-хозяйственными комплексами как сложными, динамическими, вероятностными системами, то к важнейшим из них относятся принципы научности, целенаправленности, системности, комплексности, адаптивности, единства функционирования и развития, согласования целей и интересов, эффективного использования ресурсов и сбалансированности.

Принцип научности предусматривает использование современных научных достижений в управлении, познание и использование объективных законов развития природы и общества. В целом вся система управления хозяйственного комплекса должна быть основана на современных знаниях и достижениях в области экономики, управления, права, экологии, социологии.

Принцип целенаправленности определяется как обоснование целей (или системы целей) развития; он предполагает управление производственно-хозяйственным комплексом как большой системой, в которой управление отдельными подсистемами, отдельными процессами и явлениями должно осуществляться с учетом целевых ориентиров развития, при которых каждой подсистеме заданы векторы развития, способствующие достижению результирующего вектора развития.

Принцип системности предполагает возможность и необходимость декомпозиции проблем и целей развития, задач и ресурсов для их достижения.

Тесно связан с принципом системности принцип комплексности. Однако если системность означает подход к исследованию объекта как совокупности подсистем, то комплексность предполагает всесторонний охват всей управляемой системы, учет всех сторон, всех направлений, всех свойств [64].

Принцип адаптивности означает, что формирование концепции развития необходимо осуществлять с учетом возможных изменений внешней среды, которые могут обусловить корректировку целей, приоритетов и механизмов их реализации [63,66].

Принцип единства функционирования и развития предусматривает разрешение противоречий между настоящим и будущим, одновременное функционирование и развитие любой системы как единого процесса, обладающего внутренней противоречивостью. Развитие может осуществляться только через функционирование, а естественным результатом функционирования является развитие системы. В случае, когда основное внимание в управлении системой уделяется проблемам функционирования, возникает угроза появления экстремальных ситуаций в будущем, что, прежде всего, связано с недооценкой нарастающих угроз устойчивому существованию системы.

Однако использование основных ресурсов производственно-хозяйственного комплекса в реализации проектов развития в ущерб обеспечению устойчивости функционирования может привести к возникновению критических ситуаций. Именно поэтому внутреннее противоречие между функционированием и развитием должно решаться путем разумных компромиссов с учетом конкретной реальной ситуации.

Принцип согласования целей и интересов является развитием принципа обеспечения баланса интересов, поскольку необходимо гармоничное сочетание не только интересов, но и целей. Принцип согласования целей и интересов ориентирует на максимальное согласование целей и интересов. При этом согласование может включать не только консенсус, компромисс, но и подчинение тех или иных интересов и целей.

В зависимости от конкретной ситуации возможно согласование в виде жесткого подчинения, а также поиск компромисса на основе учета взаимных интересов. Реализация данного принципа предполагает рациональное сочетание централизованных и децентрализованных начал в управлении. Принципы демократичности и демократического централизма выступают частными проявлениями данного принципа.

Таким образом, принципы, особенности и закономерности, экономические факторы и методы позволяют представить концепцию развития производственно-хозяйственных комплексов на основе использования экономических методов (рис.1.7).

Следует отметить, что существуют две основные формы роста и расширения масштабов производства и капитала: концентрация, основанная на накоплении и расширенном воспроизводстве, а также стратегия и тактика слияния и поглощения. И то и другое свойственно процессам формирования и развития производственно-хозяйственного комплекса. Это одна из особенностей данного институционального образования. Первая форма основана на концентрации акционерного капитала, привлечении инвестиций для расширения масштабов производства и интеграции предприятий, а также для обеспечения роста

производственного и инновационного потенциала производственно-хозяйственного комплекса и его составляющих.

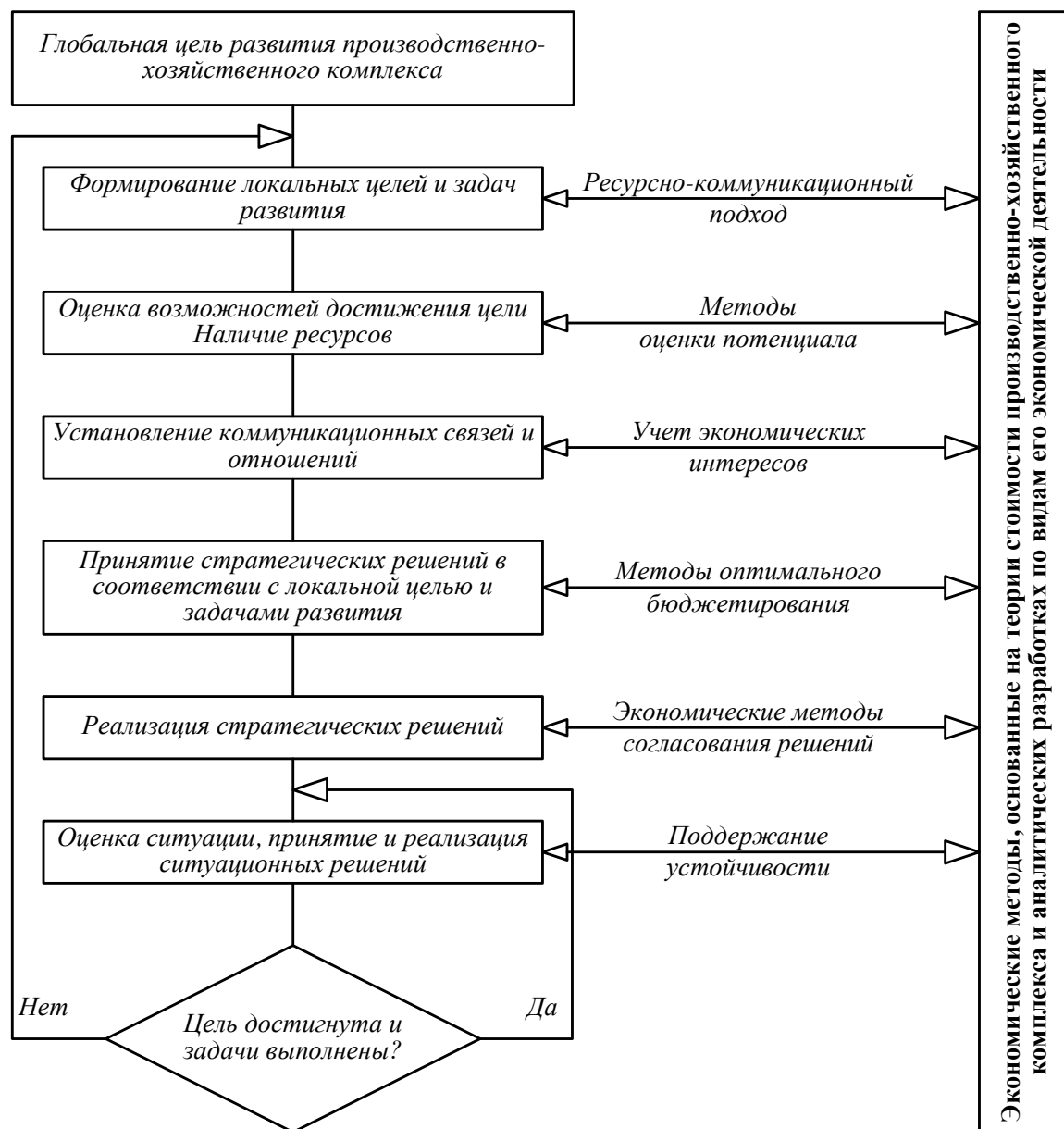


Рис. 1.7. Концептуальная схема развития производственно-хозяйственных комплексов на основе экономических методов

Вторая – на тактике слияния и поглощения, которые ведут к расширению сферы деятельности и контроля производственно-хозяйственного комплекса, поля развития интеграционных процессов, мобилизации конкурентных преимуществ, достижению синергетического эффекта от производственной и инновационной деятельности его предприятий. Эти два процесса тесно связаны между собой, в реальной

практике они переплетаются и взаимодействуют как две разные сферы развития производственно-хозяйственного комплекса. Принципиальное отличие между ними лишь в том, что в первом случае рост производственно-хозяйственных комплексов одновременно означает увеличение общественного производства и капитала, а во втором происходит его перераспределение между разными комплексами.

Поскольку одним из важнейших условий развития производственно-хозяйственных комплексов является обеспечение эффективности функционирования на основе результативности использования ресурсов, то система управления требует:

особой гибкости и предприимчивости;

обеспечения возможности быстро перестраиваться в связи с изменением воздействия внутренних и внешних факторов на объект управления;

давать всесторонний анализ конкретных условий и принимать адекватные управленческие решения.

При этом весьма важным представляется классификация приемов управления в зависимости от основного организационного принципа реализации управляющих воздействий, размеров, видов деятельности, форм и методов хозяйствования, а также отношений с экономическими агентами. Представленная концепция развития производственно-хозяйственных комплексов на основе экономических методов создает предпосылки результативного использования ресурсов производственно-хозяйственных комплексов в процессе расширенного воспроизводства, установления необходимых связей и коммуникационных отношений, а также обеспечения достижения цели устойчивого развития.

ГЛАВА 2

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

2.1 Структурный подход к исследованию развития производственно-хозяйственных комплексов в национальной экономике

Большое значение для сбалансированного развития национального хозяйства, эффективного и стабильного его роста имеет структура экономики, которая представляет собой соотношения, отражающие взаимосвязи и взаимозависимости между отдельными составляющими в процессе экономического развития. На макроэкономическом уровне различают воспроизводственные, социальные, отраслевые, региональные, внешнеэкономические соотношения в зависимости от характера элементов и содержания экономических явлений, связей, между которыми отображаются в соответствующих пропорциях. К обеспечению пропорциональности структуры экономики привлечено внимание ученых и практиков, которые в разных аспектах рассматривают проблемы структурной перестройки и направления их преодоления [71-75]. Так, в частности, ими определены тенденции макроструктурной трансформации экономики Украины, исследованы структурные кризисы, структурные циклы и структурные коллизии, рассмотрены особенности использования классических экономических законов, регулирующих структуру экономики, закономерности проявления закона структуризации так называемого «закона золотого сечения», экономических процессов на макро- и микроуровне, проанализированы этапы жизненного цикла структурного сдвига в экономике и обоснованы возможности фаз структурного цикла.

Национальная экономика определяется как система общественного воспроизводства, исторически сложившаяся в пределах отдельной страны. Эта система представляет собой совокупность взаимосвязанных звеньев и упорядоченных связей, обеспечивающих ее устойчивость и целостность, то есть имеет структуру [76]. При этом, с одной стороны, структура экономики представляет собой комплекс отраслей по производству товаров и услуг с соответствующими технологическими и межотраслевыми связями. С другой стороны структура экономики охватывает как пропорции производства, так и формы его организации и управления, механизм государственного и рыночного регулирования.

Структура современной экономики характеризуется многообразием критериев ее формирования, в связи с чем структурная политика государства носит многоаспектный характер. Организационная структура экономики выражается в определенной совокупности первичных и производных от них хозяйственных систем с определенным типом субординации и координации образующих эти системы вещественных и личных элементов [77-78].

Не менее важными, особенно для уровня национальной экономики в целом, являются отраслевая и региональная структура. Отраслевая структура отражает степень дифференциации и специализации отраслей народного хозяйства и специфику экономических взаимосвязей между ними.

Различают также социально-экономическую структуру бизнеса, определяемую в соответствии с формами собственности, организационно-правовую структуру, показывающую распределение бизнеса по формам предприятий. Социальная структура раскрывает стратификацию субъектов, вовлеченных в отношения предпринимательства, и их взаимодействие на индивидуальном и групповом уровнях [79-80].

Согласно статистической методологии структура национальной экономики складывается в процессе расширенного воспроизводства и характеризуется уровнем развития производительных сил общества, степенью развития общественного разделения труда.

До 2005 г. для группировки предприятий и организаций по отраслям с целью обеспечения научного анализа межотраслевых связей и пропорций в развитии народного хозяйства, сопоставимости показателей при анализе экономической эффективности общественного производства и роста производительности общественного труда, а также увязки плановых и отчетных показателей, характеризующих развитие экономики и культуры страны, использовалось выделение отраслевой структуры народного хозяйства [81].

Отрасль определялась как часть экономики, область производственно-экономической деятельности, в которую входят объекты, обладающие единством выполняемых функций, видов и назначения выпускаемой продукции, применяемых технологических процессов [82]. Наличие трех разных признаков (целевая функция, вид продукции, технология) не позволяли выделить отрасли и входящие в них предприятия однозначным образом, поэтому состав объектов и видов деятельности, включаемых в определенную отрасль, достаточно условен, а в период перехода к инновационному типу развития быстро изменяется.

В отраслевой структуре экономики выделяются две группы отраслей: отрасли материального производства и отрасли социально-культурной сферы (или нематериального производства). Если в отраслях материального производства создается материально-вещественный

продукт, то в отраслях социально-культурной сферы производятся услуги.

Признание экономики Украины рыночной и ее интеграция в мировое экономическое пространство потребовали перехода к новой классификации отраслей хозяйства, соответствующей международному учету и статистике. Начиная с 2005 г., объектом классификации являются виды экономической деятельности [83].

Экономическая деятельность имеет место тогда, когда ресурсы (оборудование, рабочая сила, технологии, сырье, материалы, энергия, информационные ресурсы) объединяются в производственный процесс, имеющий целью производство продукции или оказание услуг. Экономическая деятельность характеризуется затратами на производство, процессом производства и выпуском продукции, оказанием услуг. В качестве классификационных признаков видов экономической деятельности используются признаки, характеризующие сферу деятельности, процесс (технология) производства и т.п. В качестве дополнительного (в пределах одного и того же процесса производства) может выделяться признак "используемые сырье и материалы" и др.

Совокупность хозяйственных единиц, характеризующихся однородностью экономической деятельности или организационным и финансовым единством, представляет собой сектор экономики [84]. С точки зрения форм собственности различают: государственный сектор, включающий предприятия, организации, учреждения, находящиеся в государственной собственности и управляемые государственными органами; частный, не находящийся под контролем государства.

С точки зрения конкретных видов экономической деятельности различают реальный сектор экономики, непромышленный, финансовый. Выделяют также теневой сектор экономики, характеризующийся осуществлением противоправных хозяйственных операций и операций, не учитываемых статистикой.

Таким образом, функционально-видовая (отраслевая) структура национальной экономики отражает соотношения, связи и пропорции между крупными группами видов экономической деятельности. В составе функционально-видовой структуры выделяются: сфера материального производства; сфера материальных услуг; сфера социальных услуг.

По функционально-видовым признакам производственно-хозяйственные комплексы относятся к сфере материального производства и обычно создаются в реальном секторе экономики.

Воспроизводственная структура экономики отражает деление составных частей национального продукта по их функциональному назначению. Вопросы воспроизводства в масштабах национальной экономики рассматривались К. Марксом [14]. Он проанализировал воспроизводственную структуру национальной экономики на

упрощенной модели, согласно которой национальный продукт включает два основных вида благ: средства производства, необходимые для производства материальных благ, и предметы потребления. Соответственно, выделяются в составе национального хозяйства два подразделения. Первое объединяет отрасли, производящие средства производства, второе – отрасли, которые производят предметы потребления. К элементам воспроизводственной структуры относятся, кроме того, необходимый и прибавочный продукт, а также фонды возмещения, накопления и потребления.

Воспроизводственная структура важна как срез хозяйственной структуры, которая отражает возможности роста экономики и обеспечения её эффективности [83-85]. В данном аспекте значение имеет соотношение между потреблением и накоплением, так как оно является основным источником расширенного воспроизводства. Потребление и накопление в национальной экономике осуществляют три субъекта: домашние хозяйства, фирмы (предприятия), государство.

Кроме того, воспроизводственная структура национальной экономики включает сферы общественного производства. В зависимости от стадии движения национального продукта, места и роли экономических субъектов в этом процессе разграничивают сферы производства, обращения и потребления [85-86].

В сферу производства входят все отрасли, производящие товары и услуги, за исключением услуг в области финансов и посредничества при товарообмене.

Сфера обращения представлена предприятиями торговли, материально-технического снабжения и сбыта, заготовок, а также кредитными, финансовыми и страховыми учреждениями. Соответственно, в ее рамках разграничивается товарное и денежное обращение.

Сфера потребления сопрягается с совокупностью домохозяйств, рассматриваемых как потребляющая группа. Одновременно домохозяйства выступают как поставщики производственных ресурсов, в первую очередь трудовых и финансовых. Повышается роль непосредственного общественного потребления местных общин, государства, общественных организаций.

Производственно-хозяйственные комплексы с точки зрения воспроизводственной структуры национальной экономики функционируют в сфере производства.

Национальная экономика представляет собой сложное хозяйственное образование, охватывающее всю территорию страны. При этом субъектно-территориальная структура отражает размещение производительных сил, деление национальной экономики на экономические районы, в которых фиксируются устойчивые связи

отраслей и предприятий, источников сырья и энергии с рынком сбыта с наличием трудовых ресурсов [87-88]. Территориальная структура экономики представлена административно-хозяйственными единицами: автономными республиками, областями, городами, районами в области.

Субъектно-территориальная структура национальной экономики прямого влияния на производственно-хозяйственные комплексы не оказывает.

Институциональная структура национальной экономики сочетает в себе общие механизмы регулирования рынка и специфические инструменты, различающиеся в зависимости от особенностей и фаз развития национальных экономических систем. Институциональная структура является результатом метаконкуренции или конкуренции институтов [89-90]. Эти институты неоднородны и они подразделяются на две большие группы – неформальные и формальные.

Неформальные институты возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и в большинстве случаев являются той частью наследия, которое называется культурой. Формальные ограничения, правила и институты возникают обычно на базе уже существующих неформальных правил и механизмов, обеспечивающих их выполнение.

В структуре формальных институтов выделяются: политические, экономические и системы контракции как способы и порядок заключения контрактов, регулируемые правовыми нормами и законами [91-92]. Для осуществления функций формальных институтов необходимы специально созданные организации двух типов: внешние – устанавливающие в национальной экономике основные правила, определяющие в итоге ее характер; внутренние – которые делают возможными сделки между субъектами, снижают степень неопределенности и риска и уменьшают трансакционные издержки. С точки зрения институциональной структуры национальной экономики в процессе функционирования и развития производственно-хозяйственные комплексы руководствуются и используют формальные институты, и это в основном экономические институты и системы контракции.

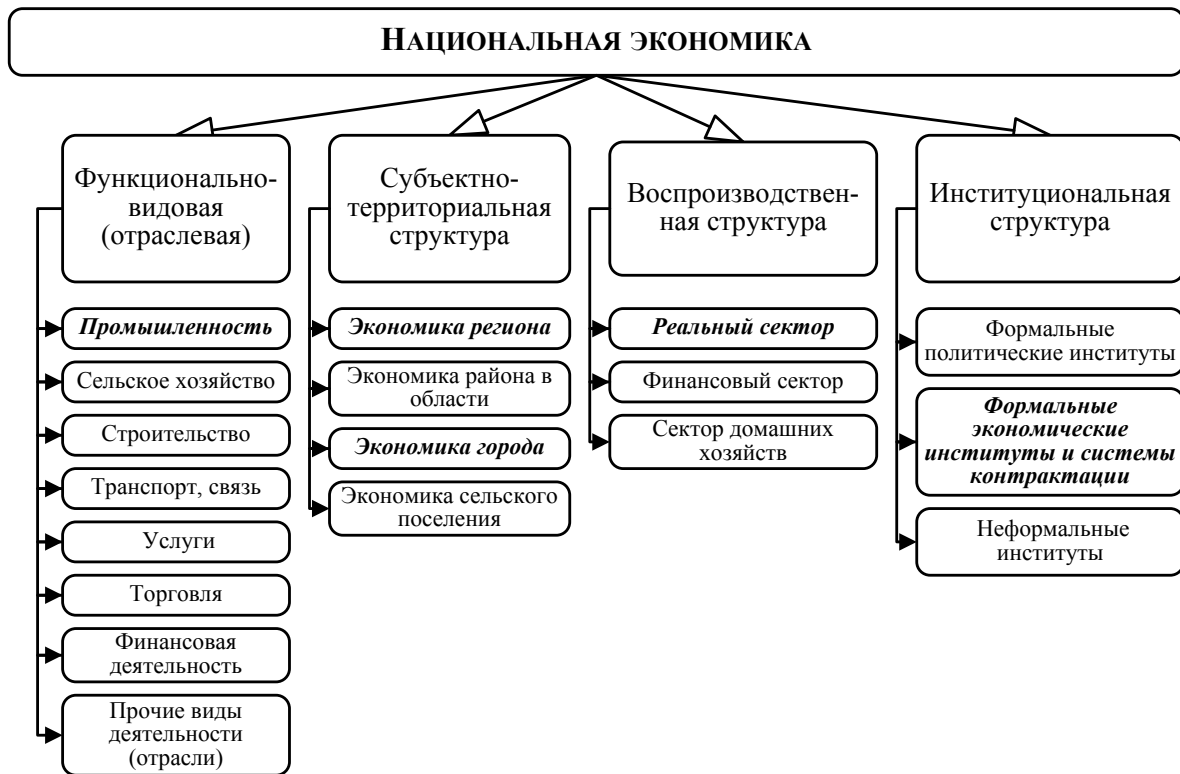
На рис.2.1 представлена структура национальной экономики с точки зрения роли и места в ней производственно-хозяйственных комплексов.

Следует отметить, что с точки зрения уровней управления различают макро-, мезо- и микроструктурное построение национальной экономики [93-95].

Макроэкономический уровень представлен государством и его структурами.

На микроуровне обычно рассматривают различные виды структур первичного звена общественного производства и образующих его

подразделений. На мезоуровне – структуру крупных отраслевых и территориальных формирований производства.



* курсивом показаны блоки наиболее значительного влияния производственно-хозяйственных комплексов в структуре национальной экономики

Рис.2.1. Структура национальной экономики и развитие в ней производственно-хозяйственных комплексов

И если воспроизводственная структура характеризуется взаимосвязями между элементами национального хозяйства в контексте воспроизводственного процесса и находит свое выражение в соотношениях между производством средств производства и производством предметов потребления, между производительным накоплением и личным потреблением, то структура управления национальной экономикой характеризуется, прежде всего, взаимосвязями между уровнями управления, с одной стороны, и разграничением полномочий – с другой.

В современных условиях всё большее значение приобретает управление мезоструктурой, то есть межотраслевыми научно-производственно-сбытовыми цепями, включающими обслуживание потребителей конечного продукта [95-96]. В качестве среднего звена управления в мировой практике здесь выступают интегрированные структуры. Исследователи определяют микроэкономику как сферу

взаимодействия домохозяйств и фирм, экономическое поведение которых определяет и отражает цена товаров [97-99]. Их деятельность направлена на поиск способов наиболее эффективного использования своих ограниченных ресурсов для увеличения объема продаж, максимизации прибыли и удовлетворения потребностей, желаний и приоритетов экономического человека. Основоположниками микроэкономики были разработаны основы теории рыночного равновесия, описывающие поведение потребителей, механизм взаимодействия спроса и предложения, другие процессы, определяющие деятельность фирм и домохозяйств.

Макроэкономика отражает функционирование экономической системы в целом, включая общий механизм экономического роста, динамику национального дохода, финансовой системы, рынка труда, социальных отношений [100-103]. К числу важнейших макроэкономических субъектов относится государство, которое способствует более эффективному функционированию рыночного механизма, создавая систему социальной защиты населения, дотируя нерыночные секторы экономики, финансируя целевые научно-технические и экологические программы, управляя денежной системой. Важнейшей функцией государства является стабилизация экономических процессов, их правовое обеспечение, выработка стратегических приоритетов для устойчивого развития экономики. Деление на микро- и макроэкономику во многом условно. Однако, как показывает практика, макроэкономический анализ невозможен без учета системы предпочтений и побудительных мотивов отдельных производителей и потребителей [98,104,105]. В одних работах за основу принимается экономическое поведение человека, в других – анализ взаимодействия различных звеньев экономической системы завершается уровнем фирмы и домохозяйства.

При этом фирма определяется как основной рыночный субъект, производящий товары и услуги, самостоятельная предпринимательская единица с правами юридического лица, которая в качестве собственника или титульного владельца распоряжается имуществом и доходами фирмы, используя в процессе производства товаров и услуг, распределения, присвоения и инвестирования прибыли и других благ организационно-плановые методы [97,104]. Отношения фирмы с другими хозяйственными субъектами основаны на контрактах – соглашениях, заключаемых на базе законов рынка [106]. Фирма может включать одно или несколько предприятий. Для фирм характерна тенденция к концентрации, выражающая процесс обобществления производства. Территориальное единство, особенно в связи с развитием современных средств связи и обработки информации, не является признаком фирмы. Между тем в современной экономике необходимо совместное

планирование и тесная координация деятельности фирмы и ее независимых, с точки зрения отношений собственности, подрядчиков и поставщиков [97,106].

При этом в обеспечении устойчивости национального хозяйства и эффективности государственного регулирования важна роль среднего уровня управления – мезоэкономики. Этот уровень представлен различными типами объединений – прежде всего концернами, хозяйственными ассоциациями, консорциумами и сетями [107-108].

Мировой опыт показывает, что интегрированные структуры – главный элемент современного рыночного хозяйства, движущая сила его развития и повышения эффективности экономики [109-110].

Так, в 90-х годах XX в. на заводах трех крупнейших химических корпораций ФРГ было занято свыше 80% работников отрасли, они реализовали свыше 70% всей химической продукции. В США 3-4 крупнейшие компании контролировали в большинстве отраслей до 2/3 рынка, причем все эти компании, в подавляющем большинстве случаев, многоуровневые холдинги [112]. Так, холдинг «Филипс» занимал в 2001 г. 40 место среди 500 крупнейших промышленных компаний мира. В его состав входило около десяти концернов более низкого уровня, которые руководили 340 заводами в 48 странах. Холдинг включал 9 производственных отделений, организованных по продуктовому признаку: коммуникационных систем, компонентов, потребительской электроники, промышленной электроники, бытовых электроприборов, осветительной аппаратуры и др. На предприятиях холдинга «Роберт Бош» в ФРГ в конце 90-х годов XX в. было занято более 180 тыс. человек при годовом объеме продаж около 20 млрд. дол. В его состав входило свыше 100 предприятий, из которых 8 были концернами, организованными по региональному признаку. В состав французского концерна входило 6 заводов, испанского – 7, американского – 10, бразильского – 4, индийского – 3. Так, химический концерн «Хехст» (в 2000 г. объем продаж – свыше 20 млрд. дол., число занятых – 175,8 тыс. человек) в консолидированный баланс включил 290 фирм, из которых примерно 20 являются концернами, т.е. имеют дочерние и ассоциированные (т.е. формально не принадлежащие, но практически контролируемые) фирмы [113].

Таким образом, структура экономики в развитых странах носит многозвенный характер. В ней можно выделить, по крайней мере, три уровня управления.

Нижний уровень – отдельные фирмы и предприятия, верхний уровень – государство, формирующее общие условия экономической деятельности и осуществляющее макроэкономическое руководство.

Средний – промежуточный уровень – интегрированные структуры холдингового типа, осуществляющие эффективное управление и координацию деятельности фирм в определенных сегментах рынка.

В современных условиях большинство крупных корпораций, как минимум двухуровневые концерны, их дочерние фирмы координируют деятельность многих предприятий. В итоге в США, по ряду оценок, сформировалось примерно 200 хозяйственных блоков. Хозяйственный блок – это совокупность фирм, привязанных к головной компании не только отношениями юридической зависимости, но и системой договорных, финансовых, хозяйственных и субподрядных отношений, т.е. органически связанная часть экономики, координируемая и управляемая из единого центра. В качестве примера можно привести хозяйственный блок, образованный компанией – интегратором «Дженерал Моторс» [113]. Этот блок состоит из собственно компании, примерно 50 дочерних фирм, большого числа зависимых и ассоциированных компаний, а также около 45 тысяч компаний-субподрядчиков, из которых, по крайней мере, 40% относятся к сфере мелкого бизнеса. Весь этот блок развивается на базе централизованного планирования, учитывающего действие стихийных законов рынка через систему маркетинга. Эти блоки на базе различных отношений связаны между собой, образуя, по сути дела, единую интегрированную систему, включающую: взаимное владение акциями, корпоративную задолженность, управление по доверенности, альянсы по освоению новых технологий и т.д. В этих условиях отсутствует необходимость в формировании управленческих структур типа министерств. Государство посредством своей законодательной и стратегической деятельности создает правовое макроэкономическое пространство, внутри которого мезоструктуры осуществляют управление, планирование, координацию производственной деятельности. Государство, как правило, не вмешивается в эту деятельность, но лишь потому, что она с успехом осуществляется на мезоуровнях экономики.

Следует отметить, что средний (мезоэкономический) уровень управления в экономике СССР существовал и имел достаточно сложную структуру. Его образовывали интегрированные структуры-комбинаты, производственные и научно-производственные объединения, всероссийские и всесоюзные промышленные объединения, главки республиканских и общесоюзных министерств. Макроэкономический уровень занимали государственные комитеты: Госплан, Госснаб, Госстрой, Госкомцен, Госкомитет по науке и технике, так как основной целью их деятельности была координация работы отраслей на общегосударственном уровне.

Таким образом, средний мезоэкономический уровень управления представляет собой неотъемлемую исторически сложившуюся часть

структуры национальной экономики практически любой страны с развитыми или развивающимися рыночными отношениями [114-115]. Специалисты определяют мезоэкономику как совокупность звеньев экономики, в которых стратегическое управление и координация воспроизводственных процессов осуществляется с целью снижения трансакционных издержек интегрированными структурами.

Мезоэкономический уровень в промышленности Украины занимают сырьевые объединения, прежде всего, нефтегазовой, металлургической и химической отраслей [116-119]. Доля горно-металлургического комплекса в ВВП страны составляет в настоящее время около 25%. В течение последнего пятнадцатилетия наблюдались активные интеграционные процессы в металлургии: формировались холдинги, почти все предприятия входят в структуру неформальных промышленно-финансовых групп. В настоящее время металлургические корпорации занимают ведущее место в рейтинге самых крупных хозяйственных структур страны. Машиностроительная отрасль на протяжении нескольких последних лет также являлась лидером по увеличению объемов промышленного производства. Успешные предприятия находятся в составе крупных бизнес-групп, в частности, «Азовмаш», свыше 60% акциями которого владеет Украинская промышленная транспортная компания (объединение акционеров предприятий «СИТАТ» и «Систем Кепитал Менеджмент»). Достаточно высокие результаты демонстрирует ТПК «Укруглемаш», который координирует производство и сбыт горно-шахтного оборудования пяти машиностроительных предприятий Украины (Держинского, Горловского и Новогородовского машзаводов, «Донецкгормаша», Донецкого энергозавода и двух российских машзаводов – Каменского и Шахтинского). В национальном хозяйстве Украины функционируют крупные государственные корпорации, созданные на базе бывших узкоотраслевых министерств (например, государственная корпорация «Укрстройматериалы»). Институциональные межотраслевые объединения предприятий и организаций создаются и действуют под разнообразными официальными названиями в агропромышленном комплексе, строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве и других взаимосвязанных секторах экономики Украины.

Таким образом, законы концентрации и централизации производства и капитала, действующие в условиях высокого уровня развития производительных сил и обобществления производства, становления смешанной экономики, а также возрастания влияния информационного и финансового факторов развития экономики стимулируют использование высокоорганизованных форм объединения ресурсов и установления хозяйственных отношений по типу интегрированных производственных структур, включая производственно-хозяйственные комплексы. При этом

проблемы хозяйствования интегрированных структур усугубились общим кризисным состоянием национальной экономики в течение 2008-2009 гг., которое выразилось, прежде всего, в резком спаде производства, в результате чего обозначилась сырьевая направленность экономики страны, обусловившая изменение ее материально-технологической базы. Финансовые трудности и непоследовательное проведение экономических преобразований существенно отразились на сохранении и развитии ее производственного потенциала, что в свою очередь привело к снижению инновационных возможностей экономики.

Сложившееся кризисное состояние национальной экономики требует поиска новых форм и методов повышения эффективности деятельности интегрированных межотраслевых объединений как в общественном, так и предпринимательском секторе экономики, необходимых для стабилизации и последующего развития производства.

Для этого целесообразно системное исследование развития интегрированных производственных структур в моделях хозяйствования на основе принципов целостности и институциональности. Принцип целостности предполагает формирование и развитие интегрированных производственных структур, синтезирующих процессы создания новой стоимости (производства) и инновационного восстановления производственной базы (воспроизводства). Принцип институциональности определяет признание значимости внешней институциональной роли интегрированных производственных структур в обществе, важности установления и поддержания эффективных взаимоотношений как между участниками, так и с агентами внешней экономической среды.

2.2. Типология и мотивация развития производственно-хозяйственных комплексов в организационной структуре экономики

Для анализа национального хозяйства используются различные методологические подходы, предполагающие структурирование экономики на сферы, отрасли, секторы [120-121]. Так, с точки зрения участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода общественное производство подразделяется на две крупные сферы: материальное производство и непромышленную сферу. Сферы экономики в свою очередь подразделяются на специализированные отрасли, объединяющие группы качественно однородных хозяйственных единиц (предприятий, организаций, учреждений), характеризующихся особыми условиями производства в системе общественного разделения труда, однородной продукцией и выполняющих общую (специфическую)

функцию в национальном хозяйстве. Одновременно со специализацией и дифференциацией идут процессы кооперации, интеграции производства, приводящие к развитию устойчивых производственных связей между отраслями, к созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов.

Межотраслевой комплекс представляет собой интеграционную структуру, характеризующую взаимодействие различных отраслей и их элементов, разных стадий производства и распределения продукта. Межотраслевые народнохозяйственные комплексы условно можно подразделить на целевые и функциональные. В основу выделения целевых комплексов положены воспроизводственный принцип и критерий участия в создании конечного продукта. В основу выделения функциональных комплексов положены принцип и критерий специализации комплекса на определенной функции. По признаку разделения труда можно выделить многоотраслевые и одноотраслевые комплексы, территориально-производственные комплексы, межотраслевые научно-технические комплексы.

По степени связи с рынком в национальной экономике выделяют рыночный и нерыночный секторы. Рыночный сектор охватывает производство товаров и услуг, предназначенных для реализации на рынке по ценам, оказывающим значительное влияние на спрос на эти товары или услуги, а также обмен товаров и услуг по бартеру, оплату труда в натуральной форме и запасы готовой продукции. В нерыночном секторе осуществляется производство продуктов и услуг, предназначенных для использования непосредственно производителями или владельцами предприятия, а также предоставленных другим потребителям бесплатно или по ценам, которые не влияют на спрос.

На основании системы национальных счетов для обобщающей характеристики экономических процессов обычно выделяют крупные секторы экономики.

Под сектором понимается совокупность институциональных единиц, имеющих сходные экономические цели, функции и поведение. К их числу обычно относят: сектор предприятий, сектор домашних хозяйств, сектор государственных учреждений и внешний сектор.

Сектор предприятий обычно подразделяется на сектор финансовых и сектор нефинансовых предприятий. Сектор нефинансовых предприятий объединяет предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг с целью получения прибыли, и некоммерческие организации, не преследующие цели извлечения прибыли. В зависимости от того, кто осуществляет контроль над их деятельностью, они, в свою очередь, подразделяются на государственные, коммунальные, частные, национальные и иностранные нефинансовые предприятия.

Производственно-хозяйственные комплексы функционируют как в рыночном, так и нерыночном секторе и занимают особое положение поскольку объединяют нефинансовые предприятия в интегрированные структуры и играют важную роль в организационной структуре экономики, так как они не только являются формой эффективного использования ресурсов, но и серьезным фактором влияния на обеспечение развития территории их расположения за счет собственных им бюджетобразующих свойств.

Следует отметить, что понимание комплексного развития хозяйства меняется в зависимости от исторических условий. Для зарубежной литературы, посвященной вопросам размещения производства, характерно применение термина "производственный комплекс" в смысле "целое", независимо от того, что собой это "целое" представляет [122].

Впервые термин «производственный комплекс» употребил Н.Н. Колосовский [123]. На основе изучения структурного многообразия хозяйственных комплексов ему удалось выявить повторяющиеся, сходные комбинации тех или иных производственных процессов, однотипные, хотя и совершенно различные сочетания производств в различных отраслях и регионах. «Типичную, устойчиво существующую совокупность производственных процессов, возникающих взаимообусловлено (соподчинено) вокруг основного процесса для данного вида энергии и сырья» Н.Н. Колосовский определил как «энергопроизводственный цикл» [123]. Каждый цикл развивается на базе того или иного сочетания сырьевых и топливно-энергетических ресурсов и включает весь комплекс процессов — от добычи и обогащения сырья до получения всех видов продукции, которые можно производить на месте, исходя из приближения производства к источникам сырья, топлива и энергии и рационального их использования. Идеи типизации производственных процессов инициировали разработку концепции территориально-производственных комплексов (ТПК), которые затем широко использовались и как метод анализа, и как категория планирования, и как форма территориальной организации производства [122]. Они были популярны не только среди ученых, специалистов-практиков, но и у руководителей государства. И хотя, как уже отмечалось, управление ТПК осуществлялось планово-административными методами, отсутствовала конкуренция, а эффективность определялась минимизацией приведенных затрат и сроком окупаемости капитальных вложений, был накоплен положительный опыт по развитию вертикальных и горизонтальных кооперационных связей, комплексному использованию сырья, освоению новых территорий.

В 1941 г. Н.Н. Колосовский внес важное уточнение — понимать выражения "производственный комплекс" и "комплексность" развития в смысле взаимообусловленного (соподчиненного) сочетания производства в отличие от их простого сосуществования на отдельной территории [121].

Однако увязки понятий комбината и комплекса недостаточно: наличие в той или иной территориальной единице производственного комплекса или даже нескольких производственных комплексов отнюдь не означает комплексного развития хозяйства этой территориальной единицы с точки зрения удовлетворения наличных потребностей и использования наличных возможностей [122]. При этом комплексное развитие хозяйства района отличается от комплексного использования сырья (или сырья и топлива).

Под комплексностью хозяйства следует понимать планомерное развитие взаимоувязанной совокупности отдельных видов территориальных комплексов, сферы материального производства и сферы услуг, свойственной соответствующему типу территориальных единиц на определённом историческом и в том числе техническом уровне. Такое комплексное развитие должно привести к обеспечению наиболее полного удовлетворения растущих материальных и культурных потребностей людей не "в среднем" по области (краю), крупному экономическому району, а в каждом городе, посёлке или сельском районе при наиболее эффективном использовании в производстве материальных и трудовых ресурсов [123]. Непрерывное повышение степени комплексного (всестороннего) развития ведёт к выравниванию размещения производительных сил районов и обеспечивает пропорциональность и сбалансированность хозяйства страны в целом. В исследовании вопросов комплексного развития производительных сил необходимо анализировать не только размещение отдельных отраслей хозяйства в территориальном разрезе, но и развитие хозяйства отдельных территориальных единиц в отраслевом разрезе.

При этом макрорегиональный хозяйственный комплекс представляет собой особую форму организации интегрального субъекта экономических отношений, принимающего участие как в глобальной экономической системе, так и в системе национальной экономики, а также формирующего свой воспроизводственный процесс [124].

Социально-производственный комплекс муниципального образования – города – представляет собой совокупность населения города, муниципальных и немunicipальных предприятий, расположенных на территории города, и администрацию, взаимосвязь, взаимовлияние и взаимодействие которых определяют состояние, проблемы и перспективы развития данного города [125].

Производственно-социальный комплекс (ПСК) обеспечивает взаимодействие производственной и социальной составляющих муниципального образования, их динамичное развитие. В производство включается и создание социальных услуг [126]. С помощью ПСК в муниципальных образованиях можно создать относительно локальную, но достаточно целостную и устойчивую систему "производство – социальное

потребление". Конечной целью ее является всестороннее развитие населения, которое активно воздействует на производство.

Хозяйственные комплексы регионов и территориальных громад объективно формируются вокруг производств, на которых специализируются регионы в системе территориального разделения труда [126]. Специализация выгодна каждому из регионов и территориальных громад. Она помогает им сконцентрировать свои ресурсы и усилия на развитии производств, наиболее эффективных в данных региональных и локальных условиях, повышает тем самым эффективность всей экономики региона, города, района в городе, способствует укреплению регионального и местного бюджетов и расширению местных возможностей в решении проблем устойчивого развития.

Комплексное развитие дополняет эффективную территориальную специализацию, обеспечивает более успешное развитие отраслей специализации, диверсифицирует отраслевую структуру хозяйства региона и при этом повышает устойчивость функционирования и развития всего территориального общественно-природного комплекса. Оно дает дополнительный экономический эффект благодаря большей взаимоувязанности, пропорциональности разных отраслей на территории, в том числе и за счет большей технологической увязки производств, что позволяет обеспечить более полное использование сырья, уменьшить долю отходов и тем самым повысить эффективность использования сырья, топлива, энергии, материалов, лучше решать экологические проблемы. Разнообразие производств, сочетающихся в едином комплексе, создает возможности и для более полного и стабильного использования трудовых ресурсов. Комплексное развитие дает эффект также за счет общей производственной и социальной инфраструктуры, за счет экономии на транспортных затратах.

Преимущества комплексного развития хозяйства наиболее эффективно реализуются в условиях многоукладной экономики. Эффект от комплексности получают все хозяйствующие субъекты, независимо от формы собственности. В условиях рынка создаются наиболее благоприятные возможности для реализации комплексного развития, так как отсутствуют ведомственные преграды, препятствовавшие технологической и экономической увязке разных производств и инфраструктуры в регионах; предприятия свободны в выборе форм и методов взаимодействия, и решающим стимулом становится экономический интерес, который объективно побуждает предприятия и организации объединяться во взаимосвязанные хозяйственные комплексы.

Как региональные и местные органы, так и хозяйствующие субъекты объективно заинтересованы в комплексном развитии хозяйства региона и города. Такое совпадение интересов способствует усилению

комплексности и пропорциональности региональной и местной экономики, большому ее соответствию возможностям природной среды.

Комплексность хозяйства региона (города) означает сбалансированность, пропорциональное согласованное развитие производительных сил. Это такая взаимосвязь между элементами хозяйства, когда эффективно выполняется основная функция национальной экономики – специализация региона – и не наблюдается значительных внутрирегиональных диспропорций и сохраняется способность региона, города, мегаполиса осуществлять в своих пределах расширенное воспроизводство на основе имеющихся ресурсов [120-121].

Комплексность и целостность служат предпосылками относительного обособления регионов (городов) в рамках национального хозяйства. Они проявляются в том, что часть воспроизводственных связей ограничивается данной территорией, и на этой основе образуется относительная экономическая самостоятельность. Экономическая самостоятельность региона (города) выражает степень обеспеченности его экономическими (в первую очередь финансовыми) ресурсами для самостоятельного, заинтересованного и ответственного решения социально-экономических вопросов, которые входят в компетенцию регионального уровня хозяйствования.

Исходя из перечисленных определений комплексов, можно утверждать, что все они представляют собой производственно-хозяйственные комплексы, поскольку отражают ту или иную сторону хозяйствования либо масштаб хозяйствования, либо основную цель хозяйствования на уровне региона или города. При этом основным условием формирования, функционирования и развития указанных комплексов является обеспечение сбалансированности ресурсов территории для обеспечения расширенного воспроизводства (рис.2.2).

Таким образом, с точки зрения модельно-хозяйственного подхода предприятия, объединение, город, регион и национальное хозяйство в целом можно считать производственно-хозяйственным комплексом, объединяющим определенную совокупность ресурсов, связанных коммуникациями и отношениями, участвующих в воспроизводственном процессе для достижения цели хозяйствования, поскольку производственно-хозяйственные комплексы объединяют множество компонентов и имеют сложную организационную структуру, различающуюся как по типу, так и по виду.

Тип оргструктуры определяет ее элементы и связи между ними.

Вид оргструктуры отражает основополагающие принципы производства и хозяйствования.

Любая организационная структура может быть охарактеризована в общем виде тремя показателями:

жесткостью управляемости со стороны руководства;

темпом принятия решений;
масштабностью.



Рис. 2.2. Производственно-хозяйственные комплексы как явление и процесс

Под жесткостью управляемости подразумевается степень делегирования полномочий от высших к низшим управленческим уровням. При несоответствии степени делегирования полномочий и системы контроля может возникнуть частичная или полная дисфункция всей системы. Кроме того, степень делегирования полномочий в значительной мере определяет мотивацию сотрудников.

Роль фактора темпа принятия решений в объединениях в связи с ускорением темпов протекания экономических процессов в настоящее время существенно возросла. Темп принятия решений определяется числом управленческих уровней в объединении и степенью делегирования полномочий.

Число уровней определяется: психофизиологическим фактором (нормой управляемости) и масштабностью структуры, зависящей от числа сотрудников в объединении.

Свойством оргструктуры производственно-хозяйственного комплекса является то, что отдельные сферы бизнеса могут иметь различную организационную форму. Они могут представлять собой, в частности:

- подразделения организации (филиалы, представительства);
- отдельные организации, контролируемые через акции головной компании (корпорации);
- отдельные организации, контролируемые частично головной компанией (корпорацией) и частично партнерами.

Все организационные структуры по функционально-процессному признаку обычно разделяют на три типа: функциональные, процессные и смешанные. Различные модификации этих трех видов могут иметь разные названия [127, с.67].

В функциональных структурах осуществляется выделение организационных функций и формирование соответствующих организационных подразделений. Процессный подход рассматривает функции управления как взаимосвязанные, управление представляет собой процесс – серию непрерывных взаимосвязанных действий, направленных на достижение цели.

Анализ наиболее часто встречающихся вариантов оргструктур в производственно-хозяйственных комплексах позволяет выявить следующие преимущества и недостатки. Так, в частности, функциональная структура предполагает выделение сфер деятельности, таких как управление НИОКР, производством, маркетингом, персоналом, финансами и используется для организаций, действующих в одной сфере бизнеса. Достоинствами структуры являются:

- обеспечение эффективного централизованного контроля над достижением результатов стратегии;
- высокое качество управления операциями в относительно стабильных (рутинных) сферах бизнеса;
- достижение эффектов масштаба и освоения на базе функциональных разграничений.

К недостаткам следует отнести:

- сложность координации различных функциональных подразделений;
- высокую вероятность возникновения конкуренции и конфликтов между функциональными подразделениями (в основном за ресурсы и статус);
- излишнюю специализацию, что может породить узость управленческого мышления;
- возложение основной ответственности за эффективность на руководителя (исполнительного директора).

Модификациями функционального типа оргструктуры является региональная функциональная оргструктура и децентрализованная функциональная оргструктура.

Процессная (матричная) структура характеризуется более чем одним каналом управления (обычно двумя) [127]. Эффективность данной структуры в первую очередь определяется характером деятельности, а не ее размахом. Достоинства структуры следующие:

снижение затрат при использовании потенциальных синергетических эффектов внутри организации (несколько проектов обслуживаются единым набором функциональных служб);

предоставление относительно равных прав субъектам во внутрифирменной конкуренции за ресурсы;

создание условий кооперации между функциональными подразделениями.

Недостатки матричной структуры заключаются в сложности управления, трудности определять и поддерживать адекватный баланс между двумя линиями управления, что может способствовать излишней бюрократии и препятствовать внедрению инноваций [128].

На практике в крупных организациях и, в частности, производственно-хозяйственных комплексах наиболее часто встречается смешанный тип оргструктуры.

В крупных организациях существует различное отношение к взаимодействию между собой отдельных сфер бизнеса, определяемое как субъективными, так и объективными факторами. По принципам взаимодействия между сферами бизнеса можно выделить три вида объединений: внутренние сети, стабильные сети, динамические сети [127].

Объединения типа "внутренние сети" достигают конкурентного преимущества посредством создания системы свободного предпринимательства в рамках больших организаций. Основной заложённый в них принцип – взаимодействие между подразделениями на основе рыночных цен.

В объединении типа "стабильная сеть" значительная часть работ передается подрядчикам, которые могут не принадлежать основной компании. Такая форма позволяет получить конкурентные преимущества за счет узкой специализации подрядчиков. Основным недостатком – зависимость от поставщиков и низкий потенциал для диверсификации.

В объединении типа "динамическая сеть" головная организация управляет капиталом и другими организациями в рамках достижения своих целей, фактически являясь ядром системы. Она привлекает внешних независимых разработчиков, производителей, поставщиков, дистрибьюторов. Как правило, ее главные активы составляют уникальные воплощенные идеи, имидж, способность оперативно реагировать на внешние изменения и исключительно профессиональный менеджмент.

Конкурентные преимущества при такой форме достигаются за счет специализации и гибкости.

Следует отметить, что большинство производственно-хозяйственных комплексов, построенных по холдинговому типу, имеют ряд характерных черт, оказывающих влияние на использование организационной структуры. Во-первых, производственно-хозяйственный комплекс – это форма объединения предприятий, которые обычно являются самостоятельными субъектами предпринимательства. Во-вторых, их ядром выступает главная (холдинговая) компания, которая создается в зависимости от модели построения такого холдингового комплекса. В-третьих, холдинг в целом как производственно-хозяйственный комплекс обычно в статусе юридического лица не выступает. В-четвертых, дочерние компании как участники холдинга и его главная (холдинговая) компания имеют устойчивые организационно-экономические связи между собой, характер которых зависит от разновидности комплекса [52,129].

Виды моделей объединения субъектов предпринимательства позволяют классифицировать производственно-хозяйственные комплексы, в зависимости от того или иного основания на виды, которые имеют свои особенности в концепциях их организационно-правового формирования, характера кооперации между участниками комплекса, профиля специализации и состава участников.

Для каждого вида производственно-хозяйственного комплекса характерны внутривидовые особенности в зависимости от характера взаимодействия их участников между собой, сегмент рынка функционирования таких комплексов и других факторов. Так же представляет интерес классификация производственно-хозяйственных комплексов по такому признаку, как организация взаимодействия дочерних компаний таких комплексов между собой в процессе производства продукции, которая выпускается для реализации, с использованием кооперационных принципов. По такому признаку выделяются три разновидности производственно-хозяйственных комплексов, а именно вертикальные, горизонтальные и диверсифицированные.

Горизонтальная интеграция связана с объединением идентичных по направлению деятельности предприятий, имеющих неиспользованные совместимые производственно-технологические, маркетинговые и другие ресурсы (возможности), которые могут быть эффективно использованы совместно. В этом случае чаще всего возникают эффекты от сокращения производственных, транзакционных и других расходов.

Расширение масштабов производства, сбыта, повышения мобильности в распределении финансовых ресурсов – это эффекты вертикальной интеграции, связанной с объединением предприятий, которые находятся на разных уровнях технологической цепочки

производственного процесса. Такая интеграция может обеспечить низшие расходы производства и обращения, более эффективное распределение и использование ресурсов.

Связанно-диверсифицированные интегрированные структуры объединяют предприятия разных отраслей и направлений деятельности и создаются для оптимизации использования разных видов ресурсов.

Для связанно-диверсифицированных организаций, в которых число сфер бизнеса велико, используется структура стратегических групп. Впервые эта структура была применена в компании General Electric, где 190 сфер бизнеса были разделены на 43 стратегические группы (укрупненные корпоративные формирования, состоящие из связанно-диверсифицированных сфер бизнеса) [127]. Достоинства структуры следующие:

- в рамках стратегических групп решается задача максимального использования синергетических эффектов в организации;

- достаточно четкое распределение полномочий;

- значительное упрощение деятельности корпоративных управленцев.

К недостаткам следует отнести:

- требование разработки исключительно четких процедур и должностных обязанностей;

- необходимость формирования стратегических групп на основе критерия получения синергетических эффектов, а не на основе удобства управления ими.

Есть еще один значимый классификационный признак для деления производственно-хозяйственных комплексов на виды, которым следует признать форму собственности, составляющую основу формирования имущественной базы, включая уставный капитал производственно-хозяйственного комплекса. По данному признаку производственно-хозяйственные комплексы можно подразделить на частные, государственные, коммунальные и смешанные.

Не менее значимым для оценки организационной составляющей производственно-хозяйственного комплекса является местонахождение предприятий, которые входят в состав участников комплекса. На основе данного признака производственно-хозяйственные комплексы подразделяются на региональные, межрегиональные (национальные) и транснациональные.

Региональная функциональная организационная структура используется в организациях, осуществляющих деятельность в одной сфере бизнеса, но в различных географически удаленных территориях. Достоинством структуры выступает возможность хорошей адаптации стратегии к условиям отдельных географических регионов. Недостатки заключаются в сложности сохранения единого имиджа организации в тех случаях, когда территориальные руководители имеют излишнюю свободу

в формировании стратегии. Кроме того, при недостаточной координации возможно возникновение дублирующих работ.

Децентрализованная функциональная структура характерна для несвязанно-диверсифицированных организаций. Достоинством этой структуры является то, что она представляет собой хорошее средство децентрализации и делегирования полномочий, что позволяет руководителю заниматься стратегическим управлением. Кроме того, в структуре четко определена ответственность менеджеров сфер бизнеса за получение прибыли.

К недостаткам данной структуры следует отнести:

возможность дублирования деятельности, вызывающей рост затрат;
проблемы адекватного разграничения централизованной и децентрализованной деятельности;

риск возникновения конкуренции между сферами бизнеса за общекорпоративные ресурсы;

рост зависимости менеджмента головной компании от менеджмента сфер бизнеса;

риск потери необходимого контакта между менеджерами различных уровней.

Отмеченные признаки очень серьезно влияют на особенности стратегического управления производственно-хозяйственными комплексами, поскольку важнейшим условием эффективности их организационной структуры является ее адекватность по типу и виду, обеспечивающая непрерывность воспроизводственных процессов на основе принятия и реализации решений по результативному использованию ресурсов и установлению коммуникаций.

Что касается внутрикомплексного управления, то его целесообразно классифицировать по таким подходам:

функциональный (планирование, организация, мотивация, контроль);

циклический (формирование, функционирование, развитие);

компонентный (структурные подразделения, ресурсы, коммуникации);

по видам деятельности (производственная, инвестиционная, финансовая);

по срокам (стратегическое, тактическое, оперативное);

по видам принимаемых решений (директивное, консультативное, координационное);

по видам управляющего влияния (прямое, не прямое (регулирование)).

Для более полного понимания роли и назначения различных моделей объединения предприятий, познания значения производственно-хозяйственных комплексов, разработки методики их формирования и

развития важное значение приобретает типология мотивов объединения участников в производственно-хозяйственные комплексы.

Критический анализ различных подходов и суждений о сущности и значении объединения хозяйствующих субъектов выявил тот факт, что в специальной литературе находят отражение либо классификация направлений приложения усилий предприятий по установлению связей с большим числом рыночных и институциональных экономических агентов, либо результаты взаимодействия этих агентов [130-134]. К таким агентам относятся: предприятия-поставщики сырья, материалов и оборудования; посреднические фирмы; предприятия-потребители продукции; инвесторы; предприятия-конкуренты; организации, предлагающие новые технологии или виды новой продукции для их освоения и производства.

В качестве результатов объединения обычно предполагают снижение уровня неопределенности в снабжении, обеспечение гарантий поставок сырья и экономии на закупках, создание зоны, свободной от рыночной конкуренции, развитие конкуренции и ограничение монополизма, создание правил конкуренции, контроль над ценами, общую заинтересованность в высокой эффективности вкладываемых затрат, обновление технологий в производстве и управлении, решение инвестиционных проблем и проблем научно-технического прогресса.

Однако с точки зрения системного подхода целесообразно исследование динамики изменения мотивов формирования производственно-хозяйственных комплексов.

В условиях плановой экономики мотивом создания крупных отраслевых производственных и научно-производственных объединений и межотраслевых научно-производственных комплексов выступало наиболее полное удовлетворение страны или конкретного экономического района в продукции, включенной в их номенклатуру. Инициаторами создания всех видов объединений выступали соответствующие министерства и ведомства.

В условиях рынка основу эффективного объединения предприятий должна определять мотивация непосредственно предприятий в объединении и опосредованно региональных и государственных структур.

Матрица типологии мотивов объединения предприятий в производственно-хозяйственный комплекс представлена на рис. 2.3.

Каждый тип мотива обуславливает специфику методических подходов к обоснованию процесса формирования производственно-хозяйственных комплексов, а также их конфигурацию.

При этом основные принципы формирования производственно-хозяйственных комплексов включают:

во-первых, принцип стратегического целеполагания, базирующийся на стратегическом видении руководства производственно-хозяйственного комплекса, определении контролируемых параметров целевого состояния,

к которому будет стремиться предприятие в своем развитии, и нахождении наилучших способов достижения целей;

во-вторых, принцип совместимости, предполагающий предварительный подбор субъектов (до их объединения) путем оценки научно-технического, производственного и экономического потенциала участников хозяйственного комплекса с учетом возможности и преимуществ его использования для достижения стратегических целей участников;

в-третьих, принцип добровольности, который реализуется путем согласования интересов участников при осуществлении процесса функционирования производственно-хозяйственного комплекса;

в-четвертых, принцип восполнения потенциалов участников, который при определенных условиях может трансформироваться в принцип научно-производственной взаимодополняемости;

в-пятых, принцип результативности формирования производственно-хозяйственного комплекса.

Организационные уровни управления экономикой	Мотивы формирования производственно-хозяйственных комплексов		
Макроэкономический уровень	Решение задач стабилизационной политики	Решение задач структурной политики	Решение задач инновационной политики
Мезоэкономический уровень	Рост качества жизни населения территории	Повышение инвестиционной привлекательности территории	Решение экологических проблем территории
Микроэкономический уровень	Адаптация к высокой подвижности внешней среды	Внутри-организационные изменения	Инновационное развитие, обусловленное международной конкуренцией

Рис. 2.3. Матрица типологии мотивов объединения предприятий в производственно-хозяйственный комплекс

Как правило, для оценки применяются показатели максимизации прибыли, дохода от продаж, добавленной стоимости. В рамках принятой системы принципов результативность формирования производственно-хозяйственного комплекса определяется через достижение синергетического эффекта.

Таким образом, конструирование производственно-хозяйственного комплекса представляет собой процесс объединения предприятий, действующий на постоянной или временной основе, обусловленный

мотивами хозяйствующих субъектов или органов государственного и местного управления и осуществляемый исходя из основных принципов взаимодействия участников процесса. На рис. 2.4 представлена схема объединения предприятий в производственно-хозяйственный комплекс на основе процессного подхода.

Процессный подход к объединению предприятий в производственно-хозяйственные комплексы включает следующие этапы, представленные на рис. 2.4.



Рис.2.4. Процессный подход объединения предприятий в производственно-хозяйственные комплексы

На практике каждый процесс формирования производственно-хозяйственных комплексов по-своему уникален, поэтому между участниками объединения предприятий могут возникать всевозможные сочетания их взаимоотношений.

2.3. Исследование развития производственно-хозяйственных комплексов в хозяйственной структуре экономики: эволюционно-модельный подход

Следует отметить, что хозяйственная структура национальной экономики включает множество компонентов с закономерностями и особенностями, учет которых необходим для формирования и реализации стратегии и тактики экономического развития. Поиск наиболее эффективного пути развития становится более успешным, если он опирается на формы, методы и инструменты хозяйственной модели. Выявлению специфических особенностей, присущих каждой модели, способствует классификация типов развития. Эта классификация облегчает процесс идентификации каждого типа развития и его хозяйственного механизма [120,121,135]. Классификационными признаками хозяйственной структуры экономики выступают: уровень развития производительных сил, степень открытости мировому рынку; способы регулирования хозяйственной деятельности, используемые национальные модели развития. Последние два признака целесообразно охарактеризовать более подробно.

По способам регулирования хозяйственной деятельности (координации хозяйственных связей) различают рыночные и нерыночные экономики (рис.2.5).

Национальная модель развития экономики строится с учетом своеобразия социально-экономических условий, государственного регулирования экономики, конкурентных преимуществ различных стран, традиций и применяемых стратегий. Наиболее известные модели развития национальных экономик представлены на рис. 2.6.

Именно модели развития национальной экономики и возможности регулирования хозяйственных связей представляются наиболее важными при исследовании тенденций развития производственно-хозяйственных комплексов в различных моделях хозяйствования.

Согласно экономической теории хозяйствование на макроуровне представляет собой сложную систему взаимодействия натурального и товарного, предпринимательского и общественного секторов, которые в свою очередь включают конкретные экономические уклады [120,136]. При этом общим в системах хозяйствования выступает использование соответствующей модели, сочетающей рыночный и плановый механизм хозяйствования, а особенно проявляется в национальных моделях хозяйствования. На рис. 2.7 представлены основные модели хозяйствования, используемые на макроуровне [137-138].



Рис 2.5. Способы регулирования хозяйственной деятельности, влияющие на хозяйственную структуру экономики

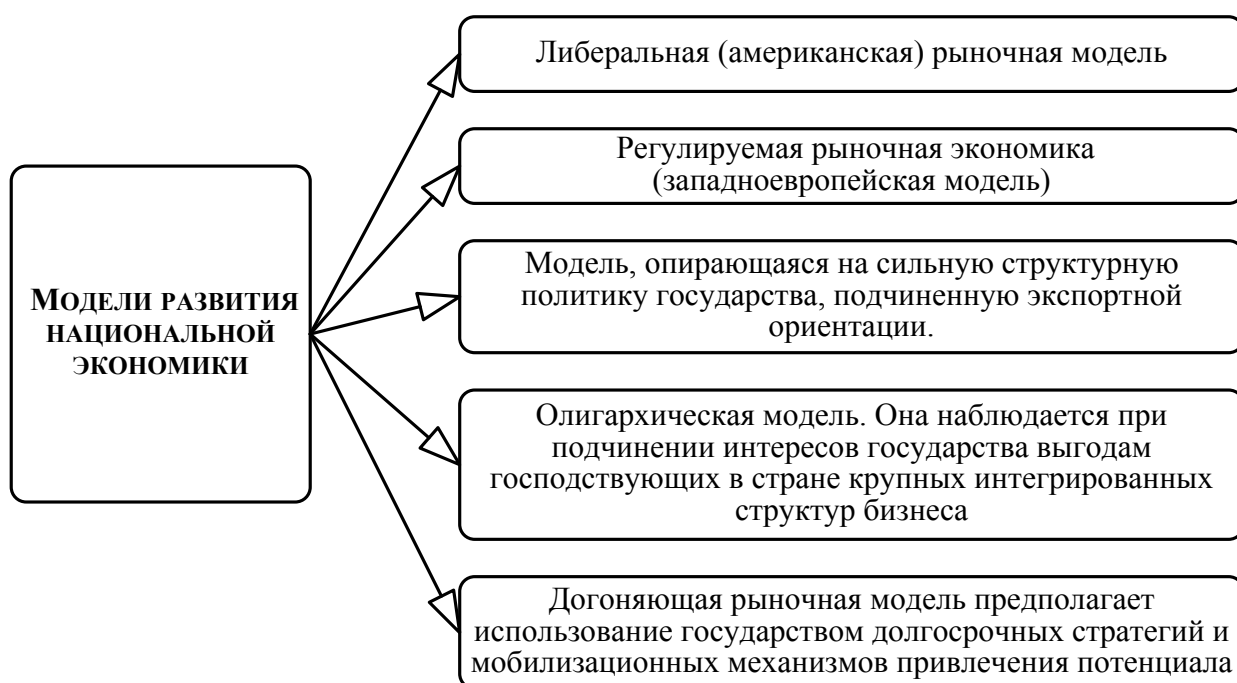


Рис 2.6. Модели развития национальной экономики, оказывающие влияние на хозяйственную структуру экономики

Эффективный спрос в кейнсианской модели стимулируется путем государственного воздействия на факторы, определяющие его формирование. Модель государственного регулирования системы

хозяйствования, предложенная Д. Кейнсом, позволяет влиять на глубину и частоту циклических колебаний экономики и обеспечивать уровень занятости. В основу неоконсервативной модели положены концепции неоклассиков и монетаристов, предполагающих, что государственное регулирование рыночной экономики должно ограничиться контролем над денежной сферой. В модели теории рациональных ожиданий предполагается, что экономические агенты (имеются в виду предприниматели всех уровней), получая информацию, самостоятельно принимают экономические решения [138]. Сторонники концепции рациональных ожиданий трактуют эту теорию как стремление индивида к максимизации полезности в условиях определенных ограничений, что создает предпосылки нормального функционирования экономики без государственного вмешательства.

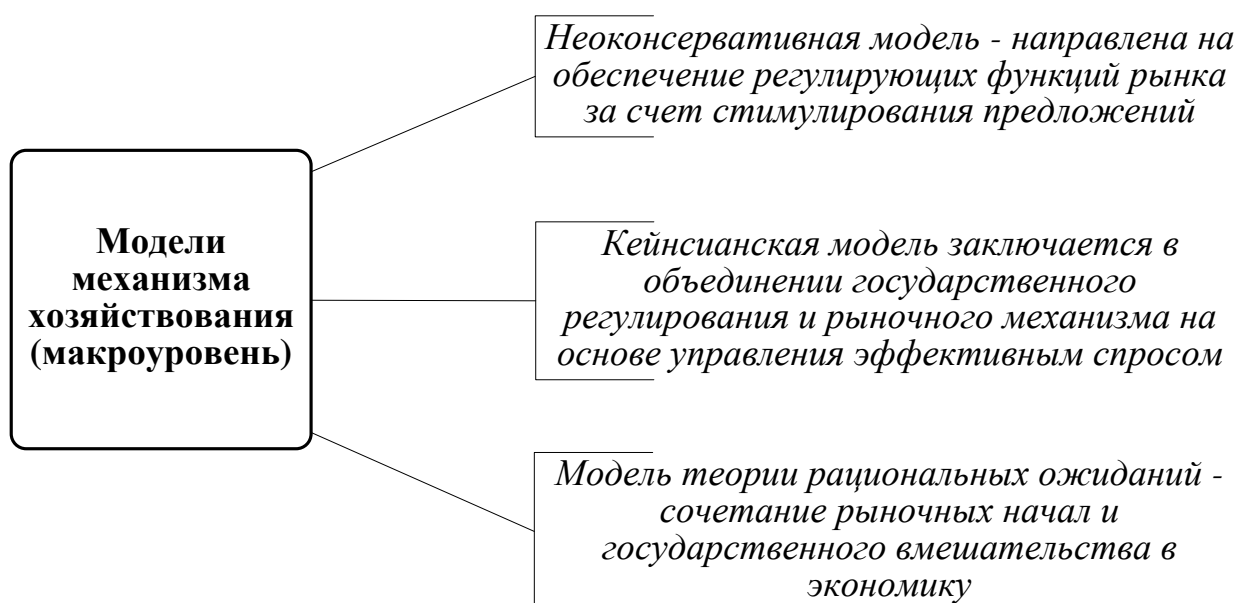


Рис. 2.7. Модели механизма хозяйствования, используемые в различных системах хозяйствования на макроуровне

Наряду с общими принципами в механизме хозяйствования на макроуровне имеют место особенности, которые формируют организацию различных моделей хозяйствования (табл. 2.1).

Исходя из табл. 2.1 можно утверждать, что модель хозяйствования выступает характеристикой рыночного механизма, который дополняется в той или иной мере государственным регулированием.

Кроме того, с точки зрения преобладания принципов развития модели хозяйствования можно классифицировать как плановую и рыночную.

В плановой модели хозяйствования, в бывшем СССР, общество в лице государства определяло в экономике главные цели и через распределение

ресурсов регулировало меру удовлетворения различных потребностей общества и его членов. При этом главная цель заключалась во "все более полном удовлетворении постоянно растущих материальных и духовных потребностей народа", и эта цель ориентирует хозяйствующий субъект на максимум экономического роста [139].

Таблица 2.1

Сравнительная таблица национальных моделей хозяйствования

Наименование модели	Характеристика модели	Страна, где используется
Либеральная модель развития	Незначительная роль государственного сектора в экономике и постепенное преобразование мелких хозяйств в более сложную структуру. Общественное разделение труда регулируется в основном рынком и решающая роль в модели принадлежит рыночной конкуренции	США, Англия, Голландия
Модель государственного предпринимательства	Опирается в определенной мере на государственную собственность и государство участвует в процессах накопления капитала. Формирование рыночных отношений обусловлено как коммерческими интересами, так общенациональными задачами, повышением эффективности производства, развитием конкуренции. Сочетание чисто рыночных отношений с косвенными методами государственного регулирования	Италия, Австрия, Франция, Германия
Модель, основанная на государственном контроле	Государство контролирует все крупные промышленные и транспортные корпорации, банки и торговые компании. Экономика стабильно развивается при очень развитом планировании экономической деятельности как в рамках макроотношений, так и в планировании частного сектора	Япония, Тайвань
Модель с преобладанием социальной составляющей	Государство энергично участвует в обеспечении макроэкономической стабильности. Функции производства в этой системе осуществляет частный сектор, а функции поддержания высокого жизненного уровня – государство поскольку доля государственных расходов составляет около 70% валового внутреннего продукта, несмотря на то, что государственная собственность составляет 4% всей собственности. Перераспределение национального дохода происходит в пользу необеспеченных слоев населения	Швеция

Особенности функционирования предприятия (объединения) в СССР заключались в централизованном планировании государственного заказа по конкретной номенклатуре производства, объемам и срокам поставки продукции потребителю. Это, как правило, были важнейшие базовые потребности. Производство продукции для удовлетворения остальных потребностей централизованно не планировалось, а поскольку госзаказ

был существенно меньше производственной мощности предприятия, то предполагалось, что резерв мощностей будет использован для производства дополнительной продукции и поиска в соответствии с хозрасчетным интересом ее возможных потребителей. Однако на практике такой гармонии интересов производителя и потребителя в советской модели хозяйствования не было.

Сложившиеся отношения ставили предприятие-потребителя в прямую зависимость от поставщиков сырья и материалов. Недопоставив в срок необходимые материалы или полуфабрикаты, поставщик мог сорвать выполнение плана предприятия-потребителя. Защитить себя от этого потребитель мог лишь создавая запасы исходных продуктов и материалов или поставляя свою продукцию не конечным потребителям, а предприятиям - поставщикам, что делало отношения с ними более равноправными. В результате формировалась явная тенденция к замыканию производственной сферы в себе, что вело к существенным структурным диспропорциям.

Коммерческий (хозяйственный) расчет не обеспечивал эффективное самодействие предприятий на рынке, и надежды на их ожидаемое активное поведение в процессах поиска и удовлетворения не планируемых централизованно потребностей не оправдывались.

В рыночной, прежде всего, американско-западно-европейской модели хозяйствования главным двигателем является материальный (денежный) интерес, и основным регулятором служит коммерческий расчет. Применение планирования ограничивается сферами, в которых коммерческие капиталовложения заведомо неэффективны. Это оборонные и фундаментальные научные исследования, развитие инфраструктуры и т.п. Исследование интересов лиц, принимающих решение от имени коммерческих организаций (менеджеров), и поведения капиталистических предприятий в производственно-хозяйственной деятельности [139] показали, что успеха добиваются те из них, которые осознанно или неосознанно руководствуются в своей политике критерием максимума экономического роста.

При этом коммерческий расчет используют в условиях монополии и монополии, особенно в производстве сложной военной техники, космических исследованиях и работах, создание теле- и радиокommunikаций и т.п. В данных сферах, где основной эффект обеспечивается сложившимся за многие годы оригинальным интеллектуальным потенциалом фирмы, аккумулярованным как в опыте кадров работников, так и в накопленных разнообразных технических решениях, неизбежно засекреченных, конкуренция практически отсутствует.

Таким образом, в рамках любой хозяйственной модели согласование отношений экономических агентов обеспечивается сложным

взаимодействием двух регуляторов экономики – планирования и коммерческого (хозяйственного) расчета. В сфере обмена произведенными продуктами оба эти регулятора выступают в форме планового (фондового) распределения и рынка.

Под планированием при этом понимается форма управляющего воздействия на объект планирования, заключающаяся в установлении субъектом планирования номенклатуры производства товаров или услуг, показателей их качества, количества и сроков поставки потребителю. Под коммерческим расчетом понимается самодействие предприятия в области определения и удовлетворение потребностей, побуждаемое к этому экономическими (материальными) интересами участников и опирающееся на измерение затрат и результатов хозяйствования в денежной форме [139, с.3].

Планирование и коммерческий расчет представляют собой некоторое внутреннее единство, как две стороны одного процесса управления. Выбор одного регулятора в качестве главного означает одновременно определение степени и форм использования другого. При этом специфика регулятора накладывает достаточно жесткие ограничения на условия его использования.

Планирование по сути своей есть построение модели использования имеющихся ресурсов во времени, поэтому и необходимые полномочия для планирования в равной степени дают право собственности, право хозяйственного ведения и право оперативного распоряжения имуществом.

Для эффективного использования коммерческого расчета в качестве регулятора производства также необходимо учитывать его специфику [136,139].

Во-первых, коммерческий расчет работает лишь при наличии массового потребителя и массового производителя.

Во-вторых, рыночное регулирование производства возможно лишь в пределах относительно небольших колебаний параметров спроса и предложения и благоприятной для рынка структуры валового внутреннего продукта (ВВП). В структуре ВВП должны большую часть составлять средства конечного потребления. При значительной нехватке средств потребления коммерческий расчет работать не может, хотя бы потому, что от прожиточного минимума практически не остается ресурсов для сколько-нибудь существенного стимулирования предпринимательской инициативы и эффективного труда. Крупные структурные диспропорции могут устраняться только с помощью плановых методов.

В-третьих, рыночный механизм в самых идеальных условиях не может обеспечить полную настройку производства на потребности общества.

В-четвертых, стремительный рост многообразной по сложности, связности и разнообразию продукции и технологических процессов

современного производства постоянно сужает сферу массового спроса и заставляет все больше применять планирование как важный инструмент управления производством.

Определяющими в модели хозяйствования являются условия, которые должны обеспечить надежное осуществление функций хозяйственной системы, ее качество и возможности локализации отрицательных влияний внешней среды [68,139]. Не менее важным в модели хозяйствования выступает хозяйственное поведение, которое реализуется в их трудовой и предпринимательской деятельности и проявляется в коммуникационных связях и отношениях с экономическими агентами.

Сущностную основу хозяйствования составляют отношения с экономическими агентами на основе определенных принципов, в частности:

необходимая для удовлетворения потребности продукция всегда поставляется поставщиком в нужном потребителю количестве, требуемого качества и в удобные для него сроки;

в каждом следующем хозяйственном цикле расходование единицы ресурсов должно обеспечивать удовлетворение большего объема потребностей, чем в предыдущем. Или, удовлетворение единичной потребности в некотором хозяйственном цикле должно осуществляться за счет расхода меньшего количества материальных ресурсов, чем в цикле, предшествующем ему;

развитие производственно-хозяйственной деятельности должно осуществляться в основном без вовлечения в него дополнительных материальных ресурсов, на основе только воспроизводимых ресурсов и в масштабах точно соответствующих темпам их воспроизводства.

Под моделью хозяйствования обычно понимается совокупность структур, норм, форм и методов управления, обеспечивающих рациональное и согласованное протекание процессов производства и потребления в конкретной хозяйственной системе [139,с.5]. Если в качестве таковой рассматривается государство, то говорят о национальной модели хозяйствования, регион – региональная модель хозяйствования, город - городская модель хозяйствования, предприятия – модель хозяйствования предприятия. При этом следует отметить, что национальная модель хозяйствования оказывает очень серьезное влияние на модели хозяйствования региона, города, предприятия.

Подытоживая вышеизложенное, можно утверждать, что понятие «производственно-хозяйственный комплекс» представляет собой объединение понятий процесса хозяйствования и комплексного развития сложной экономической системы, каковой являются объединения предприятий, интегрированные структуры и корпорации.

При этом наиболее важным и представляющим экономический интерес является то, что производственно-хозяйственные комплексы позволяют за счет высокой концентрации ресурсов обеспечить решение сложных дорогостоящих инновационных проектов, направленных на обеспечение конкурентоспособности и развитие производительных сил территории, на которой они расположены, что в свою очередь создает предпосылки эффективного осуществления воспроизводственных процессов более сложных социально-экономических систем – города, региона и государства в целом [140].

Город как сложная социально-экономическая система включает множество компонентов, объединенных для решения задач экономического и социального развития. При этом город выступает как организатор и участник хозяйственных отношений, и с этой точки зрения процесс хозяйствования города осуществляется с помощью соответствующего механизма регулирования, включающего организационное, экономическое и правовое звенья. Механизм регулирования процесса хозяйствования вообще и процесса хозяйствования города в частности носит многоаспектный характер и включает совокупность форм, методов и инструментов хозяйствования, направленных на создание условий для обеспечения эффективного функционирования участника или организатора хозяйственных отношений за счет привлечения и использования соответствующих ресурсов и установления соответствующих связей и отношений.

Вопросы регулирования процесса хозяйствования сложных социально-экономических систем, включая город, рассматриваются в исследованиях отечественных и зарубежных ученых и практиков. Ими внесен значительный вклад в разработку теоретических основ процесса хозяйствования, методов обеспечения результативности хозяйствования, оценку условий хозяйствования сложных социально-экономических систем на уровне города и региона [135,136,141]. Однако некоторые аспекты методологического характера требуют расширения исследований в части обобщения методологических подходов к регулированию процесса хозяйствования города в контексте обеспечения его эффективного функционирования и развития.

Принципы хозяйствования определены в статье 6 п.1 Хозяйственного кодекса Украины и предполагают: «забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання; свободу підприємницької діяльності у межах, визначених законом; вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України; обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємстві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави; захист національного товаровиробника; заборона незаконного втручання органів державної влади та органів

місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини» [142]. Руководствуясь этими принципами, осуществляется регулирование процесса хозяйствования с использованием соответствующего механизма, который в свою очередь включает формы, методы и инструменты.

Формы хозяйствования предусматривают организацию городских ресурсов, которые привлекаются в процессе хозяйствования и распределении результатов, полученных за счет использования отмеченных ресурсов. Формы воздействия на процессы жизнедеятельности населения и функционирования городского хозяйства весьма разнообразны и включают: бюджетные, налоговые, законодательные, общественно-политические, ресурсные, рыночные, информационные, а также их разновидности и различные сочетания и комбинации.

Методы хозяйствования включают формирование, принятие и реализацию решений, относительно использования ресурсов города в процессе хозяйствования.

В зависимости от того, как соотносятся доходы и расходы, за счет каких источников они покрываются, следует различать три метода хозяйствования: бюджетный расчет, хозяйственный расчет, коммерческий расчет. Бюджетный расчет предполагает, что текущие расходы частично или полностью покрываются за счет бюджета. На этих условиях функционируют бюджетные организации. Величина бюджетных поступлений таких учреждений полностью расходуется в процессе их деятельности. Государство при этом осуществляет бюджетное финансирование.

Хозяйственный расчет представляет собой систему экономических отношений, возникшую в процессе воспроизводства в условиях общественной собственности на средства производства, обеспечивает контроль эффективности использования ресурсов и соответствия результатов производства общественным потребностям. Хозяйственный расчет является методом хозяйствования, при котором расширенное воспроизводство осуществляется за счет собственных средств на основе повышения эффективности использования ресурсов в производстве. Источником роста прибыли в условиях хозяйственного расчета является увеличение объемов продаж и снижения себестоимости продукции за счет повышения эффективности использования всех видов ресурсов.

Коммерческий расчет – метод хозяйствования, при котором расширенное воспроизводство осуществляется за счет собственных средств на основе повышения эффективности использования всех ресурсов в производстве, а также путем выгодной продажи произведенной продукции. Коммерческий расчет является рациональным и высокоэффективным методом финансовой деятельности. Он принуждает предприятие к поиску достаточных и дешевых финансовых ресурсов,

рационального их размещения, минимизации расходов и максимизации доходов и прибыли.

На уровне города выделяются три основные группы инструментов хозяйствования.

Первая группа инструментов включает удовлетворение общественных потребностей населения города за счет использования инженерной инфраструктуры (включая дороги, улицы, мосты); водоснабжение и канализацию; вывоз мусора, освещение, отопление домов; систему образования, здравоохранения, экологию, социальную защиту общественную безопасность. Для удовлетворения этих потребностей город выступает как организатор и участник хозяйственных отношений. Особые инструменты регулирования применяются к предприятиям, обслуживающим общественные потребности и являющимся локальными естественными монополиями (водоснабжение и канализация, теплоснабжение, газоснабжение и др.). Городской совет в этом случае опирается на законодательство, регулирующее деятельность предприятий, доминирующих на местных товарных рынках, и использование собственных рычагов экономико-правового регулирования, которые позволяют объединять интересы как населения города, так и предприятий-монополистов.

Вторая группа инструментов осуществляет корректировку и согласование интересов различных городов (например, доноров и дотируемых), города и субъектов, действующих на их территории, города и региона, чтобы обеспечить целостность и нормальный процесс развития территориальной громады. В этом случае осуществляется планирующая и нормативно-регулирующая функции. Неравномерность экономического развития предприятий города является объективным фактором и должна учитываться и нивелироваться механизмом хозяйствования города. При формировании финансовой основы самоуправления в контексте взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления требуют решения два вопроса: как наиболее рационально разделить источники доходов между бюджетом области и местными бюджетами и каковы процедуры взаимодействия уровней власти при закреплении доходных источников местных бюджетов.

Третья группа инструментов относится к регулированию деятельности субъектов хозяйственной деятельности, не входящих в коммунальную собственность. В этом случае основными методами управления являются индикативные методы. Регулирующая деятельность органов местного самоуправления предполагает косвенное воздействие на поведение хозяйствующих субъектов и жителей для решения задач экономического и социального развития.

Следует отметить, что в процессе хозяйствования города решаются такие вопросы:

эффективное управление коммунальной недвижимостью;
управление финансами (операции и приемы финансового менеджмента);

выпуск и обращение муниципальных ценных бумаг;
маркетинг товаров, услуг, потребителей, организаций, местных экономических и социальных процессов;

привлечение населения к решению местных дел по социально-экономическому развитию;

разнообразные меры по всесторонней поддержке частного сектора и прежде всего малого бизнеса;

всемерное повышение образовательного и квалификационного уровня местного населения, а также служащих органов местного самоуправления;

аудит и открытость для общественности результатов деятельности органов местного самоуправления.

Регулирующая деятельность органов местного самоуправления включает:

обоснование и разработку экономических нормативов, призванных обеспечить индикативное управление социально-экономическими, экологическими и финансовыми процессами;

регулирование хозяйственной деятельности на основе разработки общей социально-экономической стратегии развития с использованием преимущественно экономических методов для реализации этой стратегии.

Стимулирование хозяйственной деятельности, отвечающей целям социально-экономического развития, включает широкое использование экономических методов и инструментов:

прямые дотации и субсидии из бюджета в те направления хозяйственной деятельности, которые обеспечивают ощутимое повышение уровня и эффективности социально-экономического развития территории;

использование гибкой налоговой и ценовой политики, обеспечивающей заинтересованность предпринимателей в расширении тех видов хозяйственной деятельности, которые отвечают интересам развития города;

использование льготной политики в отношении местных налогов, платежей за ресурсы, аренды для поддержки предпринимательской активности;

повышение ответственности всех структур за выполнение законодательных и нормативно-правовых условий, действующих на территории города, разработка и применение санкций за их нарушение;

привлечение инвестиций на территорию города путем создания благоприятного климата и атмосферы доверия к власти.

Управление коммунальной собственностью в процессе хозяйствования включает следующие группы методов и инструментов:

организационно-правовые – предполагают издание органами и должностными лицами местного самоуправления правовых актов, регулирующих вопросы управления коммунальной собственностью;

организационно-экономические методы включают ведение реестров имущества, планирования его использования, его инвентаризацию, аудит;

финансовые методы тесно связаны с экономическим, разница заключается лишь в том, что учитываются и планируются доходы и расходы городского бюджета от использования коммунальной собственности;

учетно-аналитические методы позволяют определить, какого рода деятельность города и какого рода объекты собственности приносят доход, а какие объекты приносят убытки, что позволяет принимать обоснованные решения по управлению объектами коммунальной собственности в перспективе.

В настоящее время имеются три основных метода хозяйствования коммунальных предприятий в сфере ЖКХ города: хозяйственный расчет; коммерческий расчет и внутрифирменный расчет. О хозяйственном и коммерческом расчете говорилось выше. Что касается внутрифирменного (внутрипроизводственного) расчета, то он функционирует и при хозяйственном, и при коммерческом расчетах, поскольку его главная функция это обеспечение сбалансированной, динамично развивающейся работы всех подразделений предприятия. Все эти методы неразрывно связаны и в полной мере обеспечиваются эффективностью хозяйственного механизма. Можно выделить следующие основные составляющие хозяйственного механизма:

общая функциональная подсистема, в которую входят: система планирования, система стимулирования и система ответственности;

общая обеспечивающая подсистема, в которую входят: информационное обеспечение, правовое обеспечение и имущественное обеспечение;

подсистема организации, в которую входят: специализация, кооперация, организация.

Подводя итог, можно утверждать, что систематизация форм, методов и инструментов механизма хозяйствования в соответствии с принципами хозяйствования создает предпосылки формирования и принятия хозяйственных решений, направленных на обеспечение достижения цели экономического и социального развития города.

При этом необходимо учитывать следующее: разнородность объектов коммунальной собственности, деятельность которых регулируется в процессе хозяйствования города, а именно объектов недвижимости и коммунальных предприятий требует разработки специальных подходов, сочетающих общее и особенное. При этом общее обусловлено тем, какие объекты находятся в коммунальной собственности, а особенное

заключается в различии форм объединения и использования коммунальных ресурсов, а также получении результатов их использования в процессе хозяйствования.

Таким образом, в модели хозяйствования города производственно-хозяйственные комплексы играют важную роль, поскольку позволяют обеспечить эффективное функционирование экономического механизма, результативного использования потенциала и капитала, поддержку конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, а также содействуют достижению целей экономического и социального развития территории и повышения качества жизни населения.

ГЛАВА 3

ОРГАНИЗАЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОМПОНЕНТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

3.1. Особенности компонентной структуры производственно- хозяйственных комплексов

Как сложные организационно-экономические структуры производственно-хозяйственные комплексы включают совокупность взаимозависимых, взаимообусловленных компонентов, объединенных системой коммуникационных связей и отношений. Эти компоненты являются относительно обособленными, они ориентированы на реализацию заданной целевой установки и имеют способность к воспроизводству за счет собственных ресурсов. Уровень эффективности определяет масштаб и интенсивность воспроизводственных процессов, которые при переходе к новому, более высокому качеству представляют собой развитие системы за счет собственных и привлеченных ресурсов. Системно-воспроизводственный подход предполагает обеспечение взаимосвязанного сочетания внутренних элементов и возможности координации взаимодействия с внешней средой, включая развитие смежных производственно-хозяйственных комплексов.

Производственно-хозяйственные комплексы находятся в движении, имеют свойства целостности, развития, единства, а также противоречия структурных элементов. Важное значение при этом имеет анализ динамики основных системных свойств: собственного потенциала и отношений с высокоподвижной внешней средой. Высокая подвижность во внешней экономической среде требует разработки и реализации стратегии, обеспечивающей эффективность функционирования, последующее расширение производства и завоевание новых сегментов рынка за счет сохранения конкурентоспособности и укрепления конкурентных позиций. Особенно актуальна эта проблема для таких производственно-хозяйственных комплексов, которые должны адаптироваться к быстрым и глубоким изменениям внешней и внутренней среды, поддерживать конкурентоспособность путем внедрения инноваций. Именно за счет инновационной составляющей можно обеспечить повышение стоимости бизнеса, поскольку недостаточное развитие украинского фондового рынка не позволяет в полной мере использовать возможности капитализации за счет роста рыночной стоимости корпорации на рынке ценных бумаг, как это имеет место в странах с развитой рыночной экономикой.

Главная цель интеграции заключается в стремлении получить и усилить синергетический эффект, когда совокупный результат взаимодополняющего действия активов двух или нескольких хозяйствующих субъектов превышает сумму результатов их отдельных действий. Эффект синергизма и умения им управлять является конкурентным преимуществом, которое реализуется на уровне всей интегрированной структуры и в окончательном итоге проявляется в снижении уровня расходов или выпуска продукции, которая имеет уникальные свойства. При интеграции происходит повышение эффективности деятельности за счет общего использования ресурсов (синергия технологий и расходов), рыночной инфраструктуры (общий сбыт) или сфер деятельности (синергия планирования и управления). Так же может быть получено значительное повышение уровня рентабельности производства. Это, в свою очередь, будет содействовать устойчивому развитию путем сбалансированного использования составляющих капитала, определения и управления факторами роста потенциала и позволит эффективно инвестировать средства в реальный сектор экономики, без чего невозможна успешная реализация стратегических программ социально-экономического развития на государственном и региональном уровне.

В настоящее время во внутренней и внешней среде функционирования производственно-хозяйственных комплексов происходят изменения, которые влияют на процесс управления ими. Эти изменения принципиально изменяют постановку и формализацию задач управления хозяйствующими субъектами, выдвигают ряд проблем, которые требуют решения [143]. В табл.3.1 обобщены основные проблемы управления производственно-хозяйственными комплексами и определены пути их преодоления.

Отмеченные обстоятельства, а также изучение опыта функционирования деятельности конкретных производственно-хозяйственных комплексов, позволяют утверждать, что для обеспечения эффективности их функционирования и развития необходимо формирование соответствующего механизма управления, который позволяет осуществлять разработку и реализацию стратегических и тактических решений, а также устанавливать результативные партнерские отношения с агентами внешней экономической среды и тем самым создавать предпосылки устойчивого развития и экономического роста.

Для управления производственно-хозяйственными комплексами необходимо решение следующих семи основных задач:

установление и регулирование взаимных производственных, научно-технических и финансовых связей между предприятиями, входящих в состав производственно-хозяйственного комплекса, а также прав и обязанностей перед органами управления;

контроль деятельности предприятий производственно-хозяйственного комплекса органом управления, включающий разработку

стратегии, политики, выбор долгосрочных целей и программ, определение направлений хозяйственной деятельности, анализ и оценку хозяйственной деятельности;

Таблица 3.1

Проблемы управления сложными организационными структурами и пути их преодоления

№ п/п	Наименование проблемы	Содержание проблемы	Направления совершенствования системы управления
1	Определение рыночной миссии	Отсутствие четко определенной миссии и обоснованной стратегии	Переход на программные методы стратегического планирования и регулирования
2	Переход на принципы маркетинга	Отсутствие целостной стратегии маркетинга, использование маркетинга только для сбыта и продвижения продукции	Маркетинг должен стать механизмом, обеспечивающим стабильную позицию на рынке, оптимизацию деятельности и формализацию принятия решений
3	Формирование эффективной организационной структуры	Нечеткая структура, большое количество горизонтальных связей, глубокие вертикальные связи	Формирование структуры с минимальным количеством горизонтальных и вертикальных связей
4	Формализация процесса принятия решений	Пренебрежение рыночной информацией, неопределенность в полномочиях и ответственности менеджеров	Повышение значимости информационной составляющей процесса управления, разграничение полномочий
5	Кризис роста при расширении предприятия	Расширение производства за счет увеличения количества работников и подразделений, осложнение контроля выполнения решений	Внедрение интенсивных методов расширения производства, использование эффективных способов контроля выполнения решений
6	Связь «собственник-менеджер»	Снижение инициативы, изменение рыночной стратегии, пренебрежение профессионализмом	Замена управляющих собственников профессиональными менеджерами
7	Формирование стратегии управления персоналом	Недостаточное внимание уделяется человеческому фактору в части подбора кадров и формирования его профессиональных качеств	Повышение исполнительной дисциплины, формирование нового типа внутренних производственных отношений, усиление коммуникационных связей

централизованное выполнение органом управления производственно-хозяйственного комплекса общих для предприятий

функций управления: маркетинга, стратегического планирования, руководства деятельностью, контроля, организации производства и сбыта продукции, обеспечения ресурсами, складирования материальных запасов и продукции, транспортирования;

установление для каждого предприятия производственно-хозяйственного комплекса системы индикативных финансовых показателей и предоставление предприятиям технических и консультационных услуг и финансовой помощи;

создание организационно-экономических центров, назначение главных администраторов по основным направлениям деятельности, координация научно-технического сотрудничества предприятий, обмен технологиями, патентами, контроль качества и сертификация продукции, распределение прибыли на развитие производства и инфраструктуры, на проникновение на новые рынки сбыта;

управление развитием технологии производственных процессов, разработкой новой продукции и ее реализацией;

формирование системы цен для расчетов между связанными предприятиями хозяйственного комплекса и использование системы бюджетирования [144, с.35].

Решение указанных задач обеспечивается использованием механизма управления, структурная схема которого представлена на рис. 3.1.

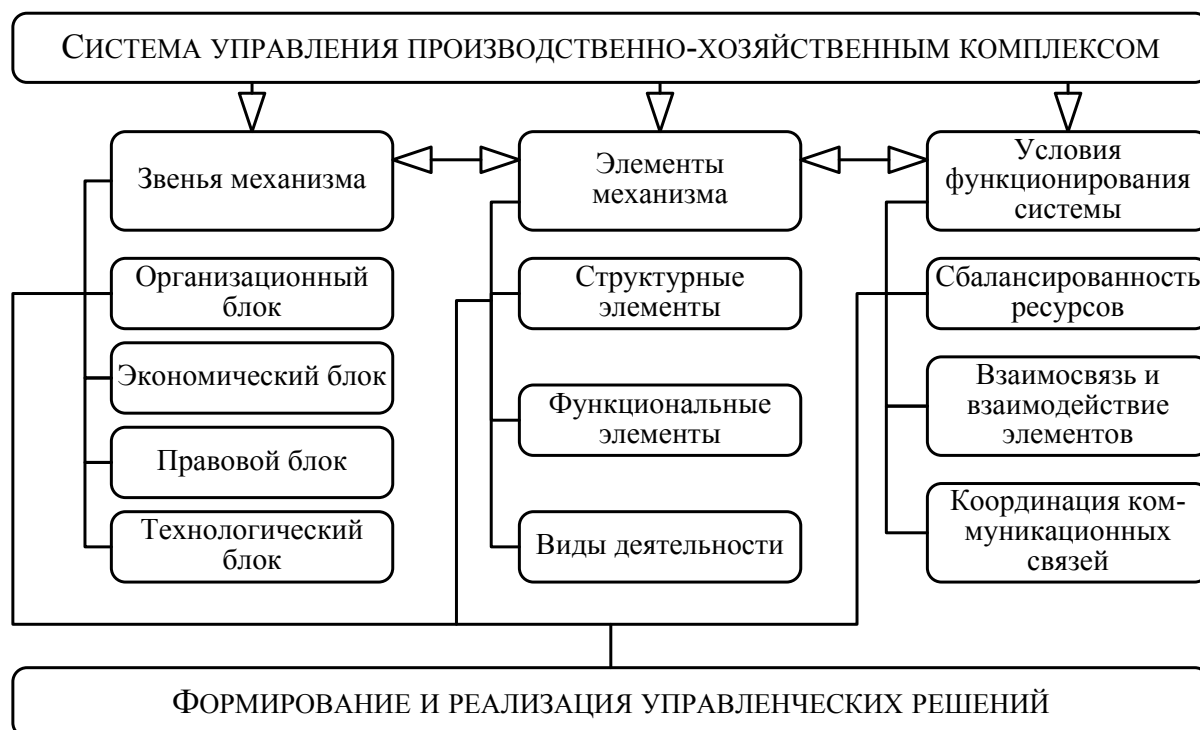


Рис.3.1. Структура системы управления производственно-хозяйственным комплексом

Эффективное функционирование элементов экономического механизма производственно-хозяйственного комплекса во многом зависит

от действия взаимодействующих факторов: производственных; организационных; технико-технологических; социальных; экологических; правовых; политических.

Каждый фактор имеет как количественные, так и качественные характеристики. В реальной деятельности важен учет действия не отдельного фактора, а их совокупности. Если факторы совместимы, то их общий потенциал может равняться сумме потенциалов или быть значительно выше, чем сумма потенциалов, в противном случае наблюдается снижение общего потенциала системы [62, с.121].

Исходя из вышеизложенного можно представить следующую классификацию механизмов, ориентированных на основной вид деятельности, производственно-хозяйственного комплекса, приведенных в табл.3.2.

Таблица 3.2

Классификация механизмов управления производственно-хозяйственными комплексами различной структуры

Наименование механизма	Особенности структуры производственно-хозяйственного комплекса	Пример реализации на
Маркетингово-ориентированный	Имеет в своем составе дилерскую сеть	ЗАО «Конти», ЗАО «АВК»
Инвестиционно-монтажный	Имеет в своем составе строительно-монтажные подразделения	ООО «Инвестразвитие» ООО „Агросторма”
Научно-исследовательский	Имеет в своем составе исследовательские подразделения	ЗАО «НКМЗ», ЗАО «НОРД»
Социально-ориентированный	Имеет сеть подразделений, ориентированных на особенности размещения потребителей по территории	Коммунальные предприятия

Указанные обстоятельства принципиально изменяют постановку и формализацию задач управления производственно-хозяйственными комплексами и предполагают использование следующих статической или динамической модели взаимосвязи механизмов управления по основной цели и задачам деятельности (сферам деятельности) (рис.3.2).

Динамическое моделирование, являясь одним из экономико-математических методов, имеет значительные отличия. Так, в статических моделях не рассматриваются изменения во времени, и моделирование соотношений параметров происходит до определённого момента времени. При динамическом моделировании параметры модели претерпевают непрерывные изменения во времени. Одной из важных черт динамического моделирования также является разделение ресурсов на потоки и их накопление, а также учет влияния скоростных характеристик изменений параметров на поведение моделируемого объекта в целом [145, с. 36]. Принципиальная схема управления хозяйственными комплексами с использованием статической и динамической модели взаимосвязи механизмов представлена на рис. 3.3.

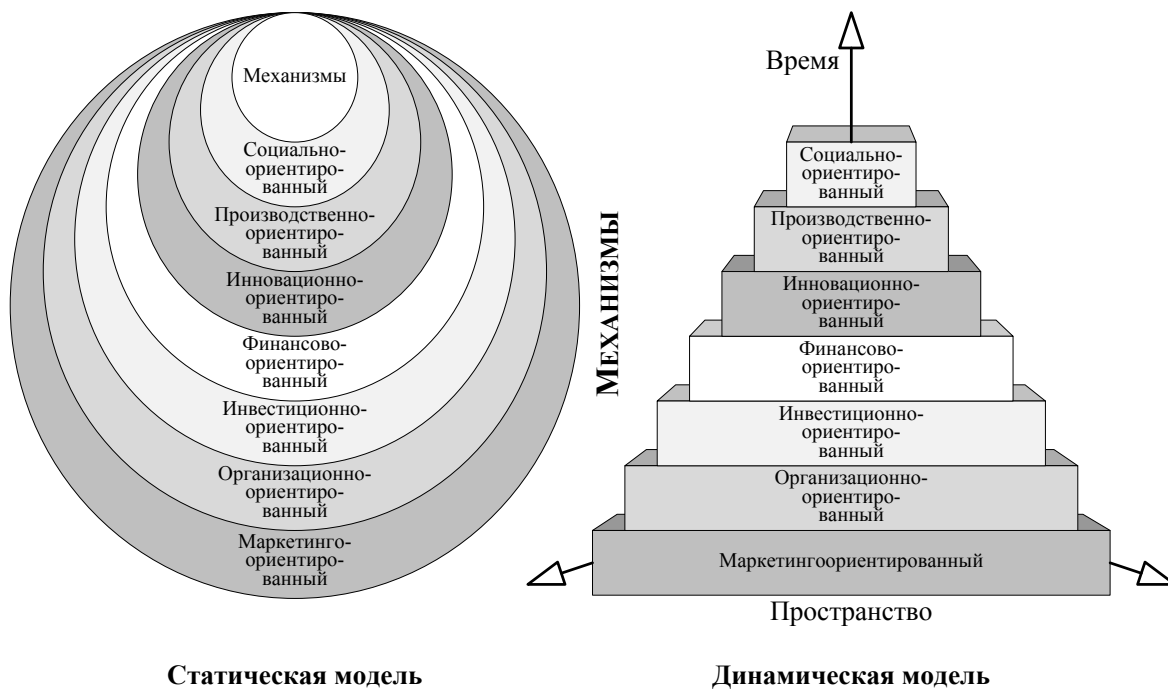


Рис.3.2. Модели взаимодействия механизмов управления производственно-хозяйственным комплексом

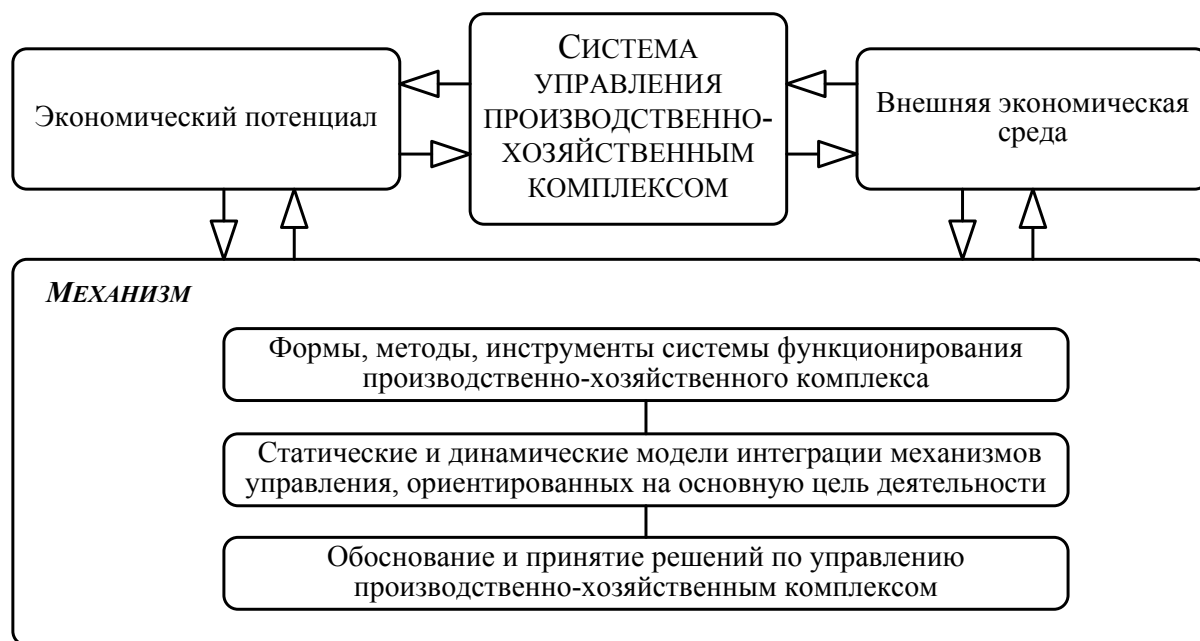


Рис.3.3. Схема функционирования производственно-хозяйственного комплекса с использованием моделей интеграции механизмов управления

В настоящее время в практике экономических расчётов широко используются статические методы (методы линейного и нелинейного

программирования, балансовые методы и др.), которые позволяют получить удовлетворительные решения для некоторого фиксированного момента времени или краткого интервала. Вне этого момента (интервала) времени найденное решение неприемлемо.

Это обусловлено тем, что статическая модель не резервирует ресурсов для развития. Метод динамического моделирования используется для изучения изменения состояния экономических процессов на временных интервалах. При этом в каждый момент все процессы и состояния зависят от структуры модели на данное время и от всей предыстории объекта. Важной особенностью динамического моделирования является возможность реализации в модели непрерывных процессов.

Статические методы не выявляют быстрых изменений параметров, что приводит к заметным ошибкам в результатах.

Моделирование непрерывных процессов обнаруживает скачкообразные изменения, что повышает точность исследований. В большинстве случаев в современной экономике статистические данные используются не для раскрытия объективных законов, а для объяснения причин происшедших единичных процессов или состояний. Объяснения, предлагаемые на основе такого подхода, зачастую запаздывают и весьма редко отражают сущность процесса. Вместе с тем раскрытие сущности взаимосвязи параметров объекта, независимой от времени, позволяет определить возможные закономерности этих связей, и на основе раскрытых взаимосвязей можно построить корректные модели изучаемых объектов.

Следует отметить, что статистические методы прогнозирования в полной мере не дают возможности получения корректных прогнозов развития экономических процессов, в то время как динамические модели позволяют решать такие задачи. Однако, используя детерминированные закономерности и алгоритмы хозяйственного механизма и понимая ограниченность статистических методов, следует помнить о том, что формулирование используемых закономерностей можно получить только в результате статистического анализа прошлых событий и их причин. Для этого целесообразно использовать инструменты интеллектуальных информационных технологий, в частности нейронные сети [146,с.35].

Таким образом, производственно-хозяйственные комплексы обладают значительным потенциалом, имеют сложную структуру, требуют специальных подходов к управлению ими, включая моделирование. Моделирование предполагает не только создание образа реального объекта с учетом причинно-следственных связей между его элементами, но и определение условий их эффективного взаимодействия на основе использования соответствующего механизма.

Разработка модели предполагает создание условного образа объекта исследования с целью отображения его характеристик, свойств, взаимосвязей, структурных и функциональных параметров, важных для достижения цели исследования. Конструирование модели включает шесть основных этапов, а именно:

1. Изучение моделируемого объекта.
2. Выделение важных характеристик объекта.
3. Выбор модели.
4. Формирование модели.
5. Теоретический или экспериментальный анализ модели.
6. Корректировка модели по результатам анализа.

В результате определяется вид модели, методы моделирования, информационная база моделирования, инструментальные средства, необходимость использования новых компьютерных информационных технологий.

Структурная логико-формальная модель взаимодействия элементов производственно-хозяйственного комплекса представлена на рис.3.4.

Взаимодействие между элементами включает: взаимосвязь, взаимозависимость, взаимовлияние.

Элементы управляемой системы производственно-хозяйственного комплекса – совокупность ресурсов, которые должны быть сбалансированы и соответствовать потребностям.

Элементы управляющей системы (системы управления): методология, процесс, структура, техника и технология управления, включая коммуникации.

Наиболее простые методы оценки степени взаимодействия по:
связи – степень тесноты связи;
зависимости – корреляция и регрессия;
влиянию – анализ чувствительности показателя с помощью коэффициентов эластичности.

Качественная оценка взаимодействия оценивает интересы структурных элементов, возможности преодоления конфликта между решениями структурных и функциональных элементов системы.

Основопологающим при управлении производственно-хозяйственными комплексами как организационно-экономическими системами выступает познание и использование законов синергии, устойчивости и развития. Не менее важным представляется анализ и синтез, пропорциональность, информационная насыщенность, а также обеспечение единства и целостности системы управления.

Кроме того, целесообразно учитывать законы социальной организации, что позволяет формировать эффективную систему коммуникационных связей и отношений как внутри системы, так и вне ее.

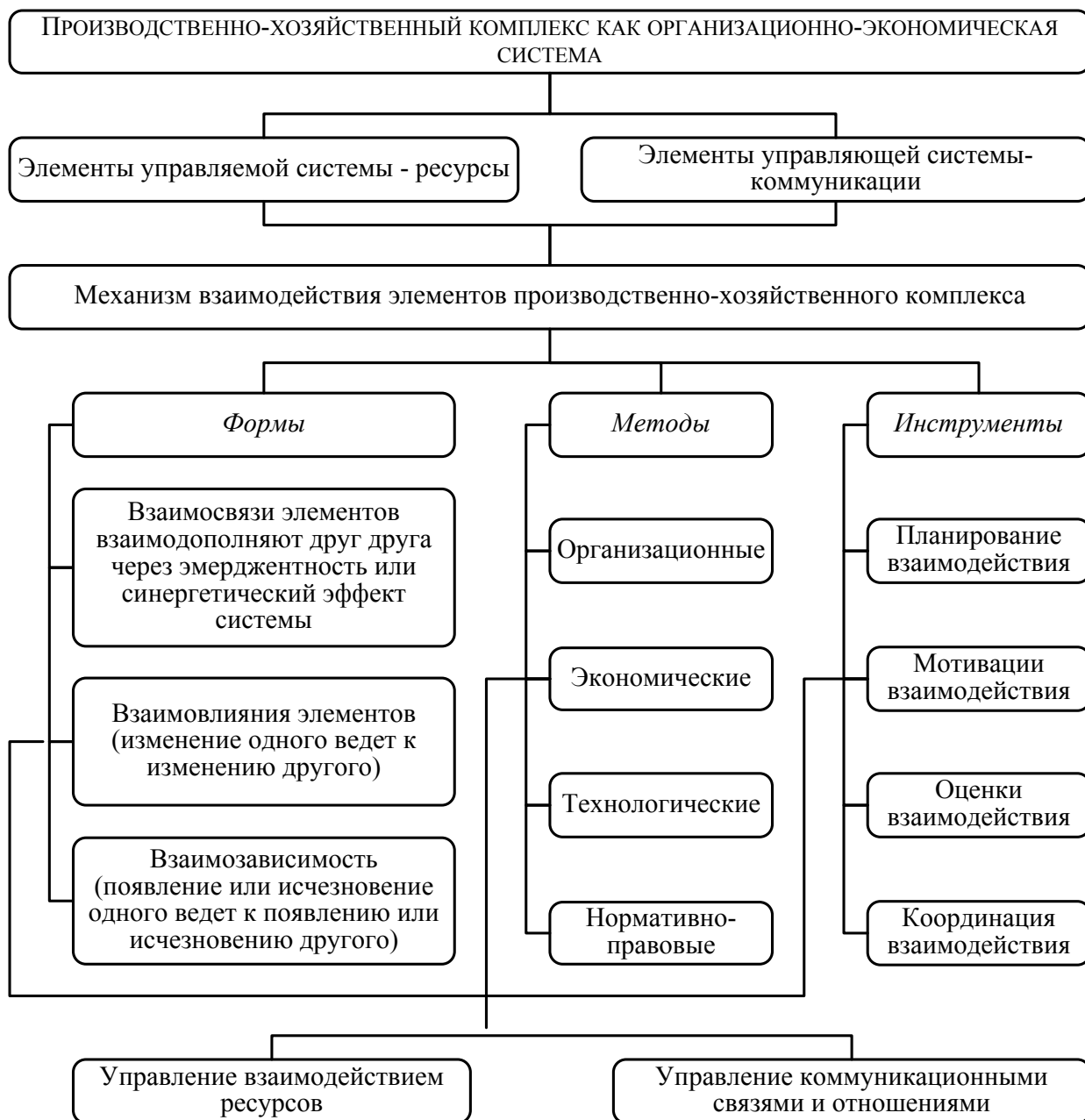


Рис. 3.4. Структура и механизм взаимодействия элементов производственно-хозяйственного комплекса

Механизм управления элементами управляемой системы выполняет две основные функции: обеспечивающую (формирование необходимого набора ресурсов для непрерывного функционирования) и регулирующую (обоснование и принятие решений по использованию ресурсов для достижения цели).

Ресурсы производственно-хозяйственного комплекса представляют собой необходимые условия производственной деятельности (труд, земля, капитал, предпринимательство); совокупность материальных, финансовых, природных и интеллектуальных сил, которые превращаются в факторы

производства и используются для удовлетворения потребностей. Ресурсы классифицируются на:

природные – пригодные для использования в производстве естественные ресурсы (земля, полезные ископаемые, воды, леса);

материальные – созданные людьми орудия, средства и предметы труда;

трудовые, к которым относятся люди в трудоспособном возрасте с их знаниями, навыками труда, умением, включающими предпринимательские способности;

финансовые – денежные средства, используемые для организации производственной и другой трудовой деятельности в различных ее сферах на всех уровнях общественной структуры;

информационные – отражающие деятельность на различных носителях информации и используемые в информационных технологиях.

Указанная классификация отражает методы управления ресурсами как систему целенаправленного воздействия для достижения определенного результата путем использования соответствующих приемов, методов и инструментов.

При этом процесс управления невозможен без формирования эффективной системы коммуникаций, включающей координацию производственных связей предприятий и подразделений, которые входят в состав интегрированной структуры, финансовые расчеты между участниками, взаимный сбыт продукции, управление номенклатурой и объемом выпускаемой продукции, материальным снабжением, обеспечение кооперации производства и внедрение рациональной специализации.

Исходя из вышеизложенного целесообразно сформировать следующую структурную модель производственно-хозяйственного комплекса на основе ресурсно-коммуникационного подхода как следствия цели его функционирования и развития (рис. 3.5).

Решение проблем обеспечения эффективного экономического управления производственно-хозяйственными комплексами заключается в формировании и использовании соответствующего механизма, который включает совокупность форм, методов и инструментов управления компонентами – ресурсами (материальными, трудовыми, финансовыми, информационными) на основе установления и развития соответствующих коммуникационных связей и отношений [147, 148].

Формирование эффективного механизма коммуникаций заключается в выборе соответствующих форм коммуникационных связей и отношений на основе информационного обеспечения, управления потоками производственной, экономической, финансовой информации, необходимой для эффективного функционирования комплекса,

использования современных компьютерных технологий, а также инструментов и методов моделирования экономических процессов.

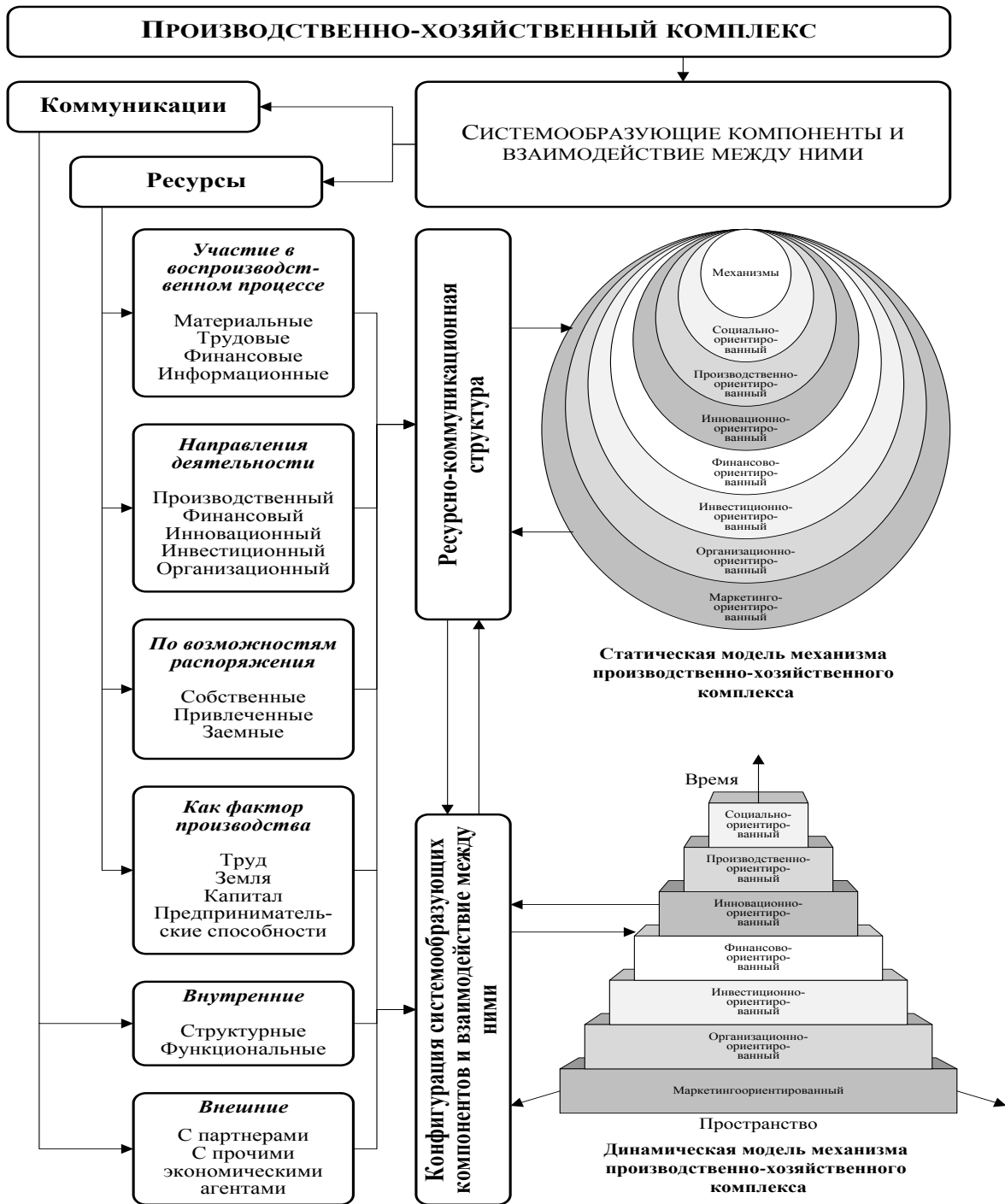


Рис. 3.5. Структурная модель производственно-хозяйственного комплекса

Исходя из ресурсно-коммуникационного подхода целесообразно использование следующей модели управления производственно-хозяйственным комплексом (рис. 3.6).

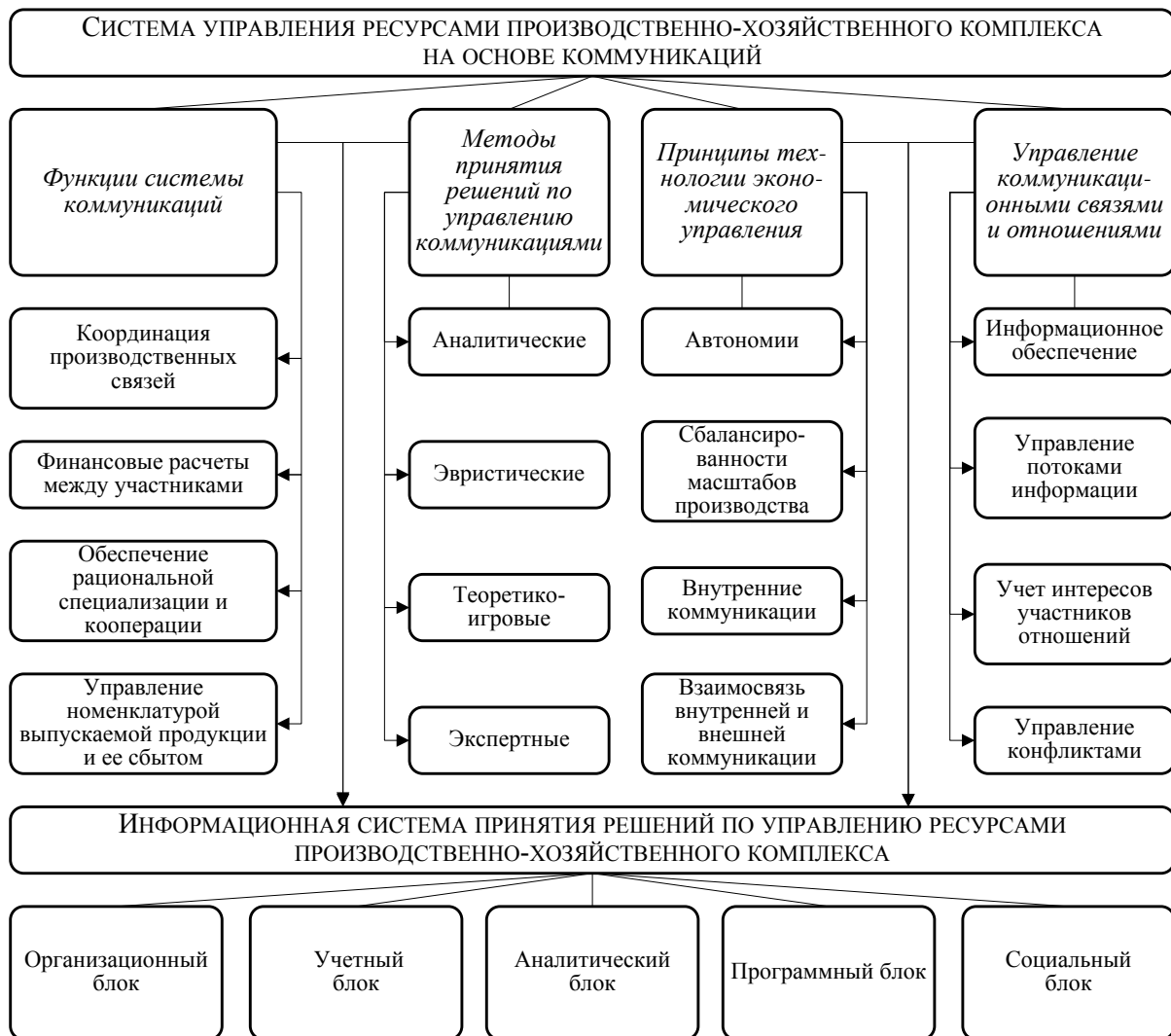


Рис. 3.6. Принципиальная схема системы управления ресурсами производственно-хозяйственного комплекса на основе коммуникаций

Информационная система поддержки принятия решений ресурсами производственно-хозяйственного комплекса на основе коммуникаций включает:

организационный блок (структура управления для обеспечения процесса управленческого и финансового планирования);

программно-технический блок – программный продукт, поддерживающий организационный, учетный, социальный и аналитический блоки.

Учетный блок – это система документооборота для информационного обеспечения управленческих решений (управленческий, маркетинговый и финансовый учет).

Аналитический блок – система формализованной обработки учетных данных для целей принятия управленческих решений. Аналитический блок использует модель бюджетирования, построенную с использованием учетно-аналитических разработок по видам деятельности и теории стоимости фирмы. Учет, планирование и анализ по видам деятельности позволяют оценить затраты и виды деятельности, которые привели к образованию этих затрат с точки зрения их влияния на финансовый результат. Теория стоимости фирмы обеспечивает построение интегральных моделей хозяйственной деятельности, где любое управленческое решение рассматривается с точки зрения влияния его на величину рыночной стоимости хозяйственного комплекса.

Стержнем социального блока является подсистема управления персоналом, которая выполняет задачи, связанные с обеспечением предприятия необходимыми квалифицированными кадрами, организацией обучения работников в соответствии с принятой техникой и технологией производства, осуществление оценки деятельности каждого работника; обеспечение прав и гарантий социальной защиты, а также безопасности труда.

Подводя итог, можно утверждать, что важным направлением решения проблем функционирования производственно-хозяйственных комплексов как сложных организационно-экономических структур в современных условиях является формирование механизма эффективного взаимодействия компонентов, определение критериев оценки состояния компонентов и степени их взаимодействия, а также обоснование выбора модели этого взаимодействия. Модель позволит обеспечить рациональное использование потенциала и капитала, эффективное соотношение коммерческой и социальной результативности, устойчивое и поступательное развитие производственно- хозяйственных комплексов.

3.2. Методы обеспечения сбалансированности ресурсов производственно-хозяйственных комплексов

Достижение устойчивого развития производственно-хозяйственного комплекса неразрывно связано с разработкой и реализацией соответствующей стратегии. При этом целесообразно использование трехуровневой модели стратегического управления, предложенной П. Лоранжем [149, с.32], предполагающей разработку корпоративных стратегий, стратегии бизнес-уровня и функциональные стратегии. Корпоративные стратегии направлены на достижение глобальных преимуществ производственно-хозяйственного комплекса. На бизнес-уровне самостоятельные подразделения отвечают за достижение поставленной цели и реализуют корпоративную стратегию по достижению и капитализации

конкурентных преимуществ в конкретной области бизнеса. Функциональные стратегии используются для достижения задач, поставленных на корпоративном и бизнес-уровне и используются в функциональных зонах.

Организационно-экономическая форма производственно-хозяйственного комплекса, выбор базовых стратегий, стратегий интегрированного и диверсифицированного роста позволяют определить стратегическое соответствие между различными сферами бизнеса и осуществить управление ресурсами. Стратегическое планирование устанавливает приоритеты развития и превращает рынок для участников хозяйственного комплекса в регулируемый. При этом финансовая структура становится основой формирования корпоративного центра, обеспечивающего удовлетворение корпоративных интересов участников.

Эффективность использования организационной структуры в значительной мере зависит от действия внешних, внутренних и специальных факторов. Среди внешних факторов определяющей выступает сложность, подвижность и неопределенность внешней среды. Организационные и экономические факторы внутреннего развития производственно-хозяйственного комплекса практически равнозначны. Среди специальных следует отметить тип менеджмента, степень централизации механизма управления и компьютеризацию информационных процессов.

Согласно принципам ресурсно-потенциального подхода интегральная эффективность функционирования системы в целом представляет собой функцию реализации потенциала системы [150, с. 48]. К потенциальным возможностям относятся кадры, финансы, средства производства, информационные ресурсы, организационный потенциал, инновационный потенциал, что в совокупности и составляет стратегический потенциал организации. При этом оценивается соотношение потенциала организации к суммарным приведенным затратам на производство продукции.

Однако эффективность управления может и должна оцениваться по результатам работы управляющей системы, что дает основание для совершенствования организации и обеспечения экономичности управления. При этом критерий эффективности организационной структуры в целом должен способствовать выработке целевых направлений развития с учетом использования внешних возможностей и обеспечивать реализацию выработанных решений на достижение максимальных результатов при минимальных затратах, что зависит от способности элементов оргструктуры мобилизовать внутренние возможности.

Критерий эффективности каждого элемента организационной структуры управления должен определяться как с позиций целевой эффективности, так и с позиций обеспечения минимума затрат, необходимых для достижения конечного результата (ресурсная

эффективность) с учетом специфики каждого элемента. Соблюдение основных организационных принципов придает системе управления необходимую организованность и обеспечивает работоспособность ее структур. Формирование организационной структуры осуществляется путем проектирования, включающего следующие этапы:

формирование набора областей хозяйственной деятельности, максимизирующих достижение целей, исходя из профиля организационных возможностей и состояния внешней среды (практическая стратегия);

разделение по уровням организационной стратегии в каждом направлении деятельности (адекватность внешней среды);

синтез организационных единиц на основе однородности экономического потенциала.

Поскольку потенциал производственно-хозяйственного комплекса включает источники, возможности, ресурсы и запасы, то принятие стратегических решений по управлению им заключается, прежде всего, в формировании и распределении ресурсов. Для оптимального распределения ресурсов выполняется анализ эффективности деятельности структурных элементов производственно-хозяйственного комплекса, которые обладают достаточной степенью хозяйственной самостоятельности. Руководство при этом интересуется поток доходов от структурных элементов, для чего используются показатели отдачи средств на вложенный капитал и предоставленных кредитов. При этом оценивается эффективность отдельных проектов, инвестиций и внутрифирменные кредиты, а также другие формы финансирования. Оценка осуществляется по показателям внутренней нормы прибыли, которая сопоставляется с эффективностью альтернативного вложения средств.

Возможности функционирования производственно-хозяйственного комплекса в условиях расширенного воспроизводства определяют экономический потенциал, который обеспечивает стабильность, устойчивость и темпы достижения цели развития и включает источники, возможности, ресурсы и запасы. В свою очередь капитал производственно-хозяйственного комплекса системы включает совокупность запасов и ресурсов в форме денежных средств, вовлекаемых собственниками в экономический процесс с целью получения дохода. Функционирование составляющих капитала основывается на принципах коммерциализации деятельности и зависит от факторов времени, риска и ликвидности [151, с. 121 – 122]. Капитал при этом является инвестиционным ресурсом и фактором производства, и на первый план выступает обеспечение пропорциональной его структуры как с точки зрения определения оптимального соотношения собственных, заемных и привлеченных средств, так и с точки зрения распределения этих средств между структурными подразделениями предприятия.

Традиционно структура капитала определяет пропорции между различными источниками, которые используются в финансовой деятельности [150, с.26].

В странах, где развит фондовый рынок, структура капитала представляет собой вид ценных бумаг, которые должны быть выпущены в тех пропорциях, которые формируют капитализацию, т.е структура капитала определяет путь получения долгосрочных финансовых ресурсов. При принятии решений по формированию структуры капитала учитываются отраслевые, территориальные и оргструктурные особенности, цели и стратегии, существующая структура капитала и планируемый темп роста. При определении методов финансирования (выпуск акций, займы и т.д.), структуры заемного финансирования (оптимальная комбинация методов краткосрочного и долгосрочного финансирования) должны учитываться стоимость и риски альтернативных вариантов стратегии финансирования, будущие тенденции в конъюнктуре рынка и их влияние на наличие капиталов в будущем и будущие процентные ставки [150, с.27].

Однако пропорциональность в управлении капиталом имеет иной аспект. В частности, пропорциональность обеспечивает способность организационно-экономической системы, в частности производственно-хозяйственного комплекса и его структурных элементов выполнять конкретный объем работ, получать отдачу на вложенный капитал и осуществлять производственные процессы в соответствующем согласовании, обеспечивающем устойчивое развитие и сбалансированность различных видов ресурсов.

Поскольку закон композиции и пропорциональности управляемой и управляющей системы предполагает, что каждая система стремится приобрести, создать или сохранить в своей структуре все необходимые ресурсы (композицию), находящиеся в заданной соотносительности или заданном подчинении (пропорции), постольку весьма важным представляется учет принципов его реализации [62, с.59]. Так, согласно принципу планирования в каждой организации должен быть обоснованный план деятельности и развития. Этот принцип закрепляет статический (первоначальный) набор ресурсов и их пропорции, которые должны планироваться на трех уровнях: стратегическом, тактическом и оперативном.

Принцип ограничения предполагает, что набор ресурсов и их пропорции, находящиеся в ведении специалистов, должны быть ограничены рамками рациональности для их эффективного управления. Принцип требует соблюдения норм информационного разнообразия и заключается в том, что для любого специалиста существуют пределы обрабатываемого количества разнообразной информации. Если этот предел превышен, эффективность координации ресурсов и их пропорций будет снижаться. Согласно принципу стабилизации требуется, чтобы изменения содержания набора ресурсов и их пропорции не выходили за пределы заданного диапазона (нормативного

уровня). Принцип полноты предполагает, что каждая организация должна выполнять весь набор функций производства и управления на своем участке деятельности независимо от количества постоянных работников. Принцип координирования заключается в том, что каждая организация должна следить за стратегическими, тактическими и оперативными изменениями и вносить соответствующие коррективы в набор и пропорции ресурсов. Этот принцип определяет динамическую часть в деятельности по формированию набора и пропорциональности ресурсов. Каждая организация обязана проводить аналитическую работу по выявлению структурных подразделений, которые обеспечивают максимизацию целевой функции ее деятельности.

Так, для принятия решений по оптимальному распределению ресурсов выполняется анализ эффективности деятельности структурных подразделений производственно-хозяйственного комплекса, обладающих высокой степенью хозяйственной самостоятельности. Руководство интересуется потоком доходов от предприятий, и важную роль играют показатели отдачи средств на вложенный капитал, включая предоставление кредитов. При этом оценивается эффективность отдельных проектов и инвестиций по ним, а также внутрифирменные кредиты и другие формы финансирования. Оценка осуществляется по показателям внутренней нормы прибыли, которая сопоставляется с эффективностью альтернативного вложения средств.

Матричные модели, в основе которых лежит структурирование и концентрация информации, позволяют осуществлять анализ и оценку текущей и перспективной хозяйственной ситуации в производственно-хозяйственном комплексе как в рамках существующей организационной структуры управления, так и в результате ее изменения.

Для оценки целесообразно использование матрицы и индекса эффективности. При их формировании исходят из того, что совокупность исходных и расчетных данных хозяйственной деятельности представляет собой информационное поле. Алгоритмически это может быть представлено следующим образом.

Всего групп показателей m .

В каждой группе n_k –показателей, т.е.

$$\sum_{k=1}^p n_k = n. \quad (3.1)$$

Эталонная группа показателей определяется с помощью экспертных оценок

$$X_0 = \{ \{ x_{0j} \}_{j=1, n} \}. \quad (3.2)$$

Оцениваемые группы показателей

$$X_i = \{ \{ x_{ij} \}_{i=1, p; j=1, n} \}. \quad (3.3)$$

Все показатели должны быть преобразованы таким образом, чтобы увеличение качества показателя соответствовало увеличению его значения.

Нормируемый оцениваемый показатель x_{ij} вычисляется следующим образом:

$$\tilde{x}_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{0j}}. \quad (3.4)$$

Эталонная группа должна быть сформирована так, что, если ее нормировать и посчитать обобщающий индекс, то должно соблюдаться условие

$$\sqrt[n]{\prod_{j=1}^n \frac{x_{0j}}{x_{0j}}} = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n 1} = \sqrt[n]{1} \equiv 1. \quad (3.5)$$

Обобщающий индекс по i -му измерению (группе показателей) рассчитывается по формуле

$$\sqrt[n]{\prod_{j=1}^n \tilde{x}_{ij}} = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n \frac{x_{ij}}{x_{0j}}}. \quad (3.6)$$

Матрица эффективности преобразуется в ходе расчетов таким образом, что за критерий оценки принимаются эталонные показатели хозяйственной деятельности. Ранжируя каждый элемент столбца нормируемой матрицы с показателем-эталонном, получают показатели оценки состояния устойчивости. Среднее геометрическое всех элементов матрицы определяет обобщающий индекс эффективности.

В результате оценки могут быть приняты следующие организационные решения:

выделение подразделений в самостоятельно хозяйствующие субъекты;
сокращение уровней иерархии;

объединение самостоятельно хозяйствующих субъектов в единую структуру.

Не менее важным для обеспечения пропорциональности является соблюдение принципа согласования, который заключается в том, что планируемые к использованию ресурсы должны подходить друг другу по техническим, технологическим, интеллектуальным и другим характеристикам [62, с. 35]. Производственно-хозяйственный комплекс планирует приобретение и применение ресурсов и их пропорций так, чтобы они были согласованы друг с другом и создавали при совместной работе положительную эмерджентность или синергию.

Весьма эффективным способом достижения сбалансированности в управлении производственно-хозяйственным комплексом выступает бюджетный метод, сущность которого заключается в представлении о том, что деятельность состоит в обеспечении сбалансирования дохода и расхода. Места возникновения дохода и расхода должны быть четко определены и закреплены за руководителем соответствующего ранга [152, с. 83].

Система бюджетирования включает совокупность операционного, инвестиционного и финансового бюджетов, которые взаимосвязаны между

собой. Операционный бюджет состоит из бюджетов продаж, производства, закупок и др., инвестиционный – из бюджетов капиталовложений, реализации внеоборотных активов, инвестиционных поступлений. В финансовый бюджет включается бюджет движения денежных средств, бюджет прибылей и убытков (бюджет доходов и расходов) и прогнозный баланс. Сводный бюджет включает финансовый, операционный и инвестиционный бюджеты. Непосредственное влияние на бюджетную модель предприятия оказывает его размер. Для более детального планирования крупные хозяйственные комплексы могут формировать самостоятельные бюджеты по определенным видам затрат с большим удельным весом в себестоимости продукции.

В производственно-хозяйственных комплексах холдингового типа бюджетная модель более сложная и во многом зависит от системы управления [153, с. 235].

Следует отметить, что система бюджетирования тогда становится эффективным инструментом управления, когда она отражает специфику бизнес-процессов производственно-хозяйственного комплекса и его деятельности, а также структуру разделения полномочий. Залогом оптимального соотношения затрат на постановку бюджетирования и получаемых экономических и организационных эффектов является выбор оптимальной модели бюджетного управления именно на этапе постановки задачи.

Наиболее часто используется комплексная модель бюджетирования, описывающая группу функциональных бюджетов, которые оценивают сбалансированность основных процессов предприятия: закупок, производства, продаж, расчетов, а также группу операционных бюджетов, измеряющих вклад каждого центра финансовой ответственности в конечный финансовый результат. При этом бюджетная структура определяется:

требованиями со стороны руководства по составу, детализации и периодичности процедуры бюджетирования. Бюджетная структура должна отражать те направления хозяйственной деятельности, контроль над которыми обеспечивает достаточный уровень управления;

требованиями детализации и достоверности содержащейся в ней информации. При этом, чем выше требования, тем более полной должна быть бюджетная структура, т.е. охватывать все направления хозяйственной деятельности;

спецификой деятельности хозяйственного комплекса, предполагающей индивидуальный подход к разработке функциональных бюджетов.

При разработке и внедрении систем бюджетного управления используются следующие бюджетные модели, характеристики которых представлены в табл.3.3.

Таблица 3.3

Характеристики бюджетных моделей, используемых в управлении
производственно-хозяйственными комплексами

Виды модели	Содержание	Преимущества	Недостатки
Индивидуальная модель комплексного бюджетирования	Предварительное построение процессной модели деятельности предприятия с последующей адаптацией функциональных бюджетов к результатам	Учет особенностей функционирования; получение необходимой детализации плановых и фактических показателей; охват всех областей деятельности	Длительный срок разработки, высокая стоимость и риски в достижении результата
Универсальная бюджетная модель	Разработка бюджетной структуры, формирование финансовой структуры, исходя из объема финансовых полномочий подразделений предприятия. Сумма финансовых результатов и чистых денежных потоков по элементам финансовой структуры дает результат и чистый денежный поток в целом по организации	Высокая скорость разработки и внедрения для многопрофильных или диверсифицированных предприятий; возможность простого учета внутреннего оборота; быстрота планирования и консолидации фактических данных	Отсутствие функциональных планов (или их разработка в других документах), что не позволяет оценить планы по основным функциональным областям
Бюджетирование отдельных направлений деятельности (сфер бизнеса)	Предоставляет руководству информацию об актуальных для контроля областях деятельности предприятия. Может содержать от одного до нескольких натуральных или натурально-стоимостных бюджетов	Быстрое и недорогое внедрение, позволяющее в короткие сроки получить контроль над наиболее актуальными областями деятельности; эффективное функционирование модели за счет небольшого количества бюджетов и простоты связей между ними	Ограниченность модели не позволяет учесть всех влияющих на неё факторов и, как следствие, – низкая достоверность и результативность бюджетов
Бюджетирование финансовых потоков	Позволяет планировать, учитывать и анализировать денежные потоки в разрезе: структуры выплат и поступлений по направлениям их движения, объёмов выплат и поступлений, промежуточных и итоговых результатов	Высокая скорость внедрения за счет небольшого количества бюджетов и связей между ними и относительно низкая стоимость внедрения	Применяется в условиях развивающегося рынка, когда важнее ликвидность, а доходность не требует оперативного контроля
Бюджетирование товарно-материальных потоков	Позволяет управлять наиболее важным показателем – прибылью/рентабельностью основной деятельности Структура бюджета раскрывает: структуру (источники формирования) доходов по основной деятельности, структуру (направления расходования) расходов предприятия по основной деятельности, объемы доходов и расходов (совокупные, по группам статей и по отдельным статьям)	Относительно невысокая стоимость и сроки внедрения (по сравнению с комплексной моделью); возможность управления прибылью от основной деятельности, что особенно актуально в средне- и долгосрочной перспективе; возможность эффективного управления основными областями хозяйственной деятельности – продажами, производством и закупками; возможность контроля и управления прямыми и косвенными расходами	Недостаточная комплексность и зависимость результатов от неучтенных факторов (финансовых потоков, инвестиционных и прочих расходов); финансовые результаты не являются полными и достоверными и не подтверждаются изменением активов и пассивов в балансе

Следует подчеркнуть, что формально все модели обладают признаками, выделяющими бюджетирование в отдельную управленческую технологию: наличие центров финансовой ответственности; наличие взаимосвязанных бюджетов, позволяющих планировать деятельность и учитывать факт в одних и тех же разрезах; возможность доработки и оптимизации системы.

Наряду с бюджетированием для повышения эффективности бизнеса имеет смысл использовать подход по управлению стоимостью капитала и метод экономической добавленной стоимости – EVA [154]. Управление стоимостью капитала при этом заключается в снижении стоимости привлечения заемных средств и повышении доходности собственных активов. Показатель стоимости капитала широко используется в зарубежной практике для оценки перспективности вложений в тот или иной бизнес.

Метод экономической добавленной стоимости основывается на тех же принципах, которые применяются при традиционном анализе чистой приведенной стоимости NPV.

Они заключаются в следующем:

принцип денежных потоков (предполагается, что денежный поток возникает в тот момент, когда деньги действительно перешли от одного субъекта к другому);

принцип «с проектом/ без проекта» (разница в величине денежных потоков представляет собой денежный поток, появление которого возможно лишь после принятия решений об инвестировании).

При этом следует подчеркнуть, что основным положением метода EVA является создание стоимости для инвестора, когда операционный доход превышает средневзвешенную стоимость задействованного капитала [155]. EVA при этом выступает индикатором качества управленческих решений и определяется по формуле

$$EVA = NOPAT - K_w C, \quad (3.7)$$

где NOPAT – чистая операционная прибыль после уплаты налогов, но до выплаты процентов;

K_w – средневзвешенная стоимость капитала компании;

C – размер капитала.

Положительное значение этого показателя свидетельствует об увеличении стоимости компании, отрицательное – о снижении.

Преимуществом использования EVA является то, что ее расчет можно проводить по каждому отдельному периоду функционирования предприятия, исходя из оцененной величины задействованного капитала, без дополнительного учета минувших и прогнозируемых событий, как это необходимо при расчете NPV. При этом облегчается возможность проведения сравнительного анализа плановых показателей

инвестиционного проекта с фактически достигнутыми. Кроме того, при переоценке активов нет необходимости проводить перерасчет показателей проекта путем изменения прогнозной величины ликвидационной стоимости активов, как это имеет место при использовании NPV, поскольку переоценка отражается в величине дохода и размере задействованного капитала.

Метод EVA также позволяет оценить прибыльность деятельности предприятия (корпорации). При этом предприятие рассматривается как совокупность направлений бизнеса (проектов), каждый из которых имеет свой начальный капитал с определенной стоимостью и свою доходность. Доходность каждого проекта не должна быть ниже доходности рынка, в противном случае акционеры решат вложить свои средства в более выгодные финансовые инструменты. Применение такого подхода позволяет взглянуть на бизнес с точки зрения акционера, оптимизировать структуру бизнеса предприятия и сосредоточиться на наиболее прибыльных направлениях, а менее прибыльные – сократить. Кроме того, с помощью метода EVA представляется целесообразным построение системы мотивации структурных подразделений, основанной на учете размера созданной ими добавленной стоимости.

Однако метод EVA представляет интерес, прежде всего, с точки зрения инвестора, основным мотивом которого является получение максимальной прибыли за период осуществления инвестиционного проекта. Недостатком метода EVA является отсутствие анализа влияния движения капитала на перспективы развития в целостных имущественных комплексах (ЦИК). ЦИК определяются в национальном стандарте оценки № 1 «Общие принципы оценки имущества и имущественных прав», утвержденном постановлением Кабинета Министров Украины от 10.09.2003 г. №1440 (далее Стандарт), как объекты, совокупность активов которых предоставляет возможность осуществлять определенную хозяйственную деятельность. Мотивация владельца ЦИК заключается не только в получении максимальной текущей прибыли, но и в заинтересованности в перспективном развитии и увеличении стоимости ЦИК и связанного с ним бизнеса.

При использовании только метода EVA можно получить результаты, которые не позволят принять однозначного решения по модернизации производства и вложению средств в перспективное развитие ЦИК, поскольку при снижении остаточной стоимости основных средств показатель EVA будет увеличиваться. Поэтому, учитывая мотивацию владельца, которая заключается в получении максимальной прибыли и увеличении стоимости ЦИК, целесообразно выполнять комплексный анализ бизнеса ЦИК, включая метод EVA, анализ влияния текущего движения капиталов на перспективы развития и планирования потоков

движения капитала. Алгоритм расчетов включает следующие методические процедуры, представленные на рис.3.7.

В стабильных условиях функционирования конкретного бизнеса оценка связанного с ним ЦИК, как правило, осуществляется по рыночной стоимости традиционными методами [151, с. 185]. При тщательном анализе факторов, которые влияют на выбор базы оценки, может быть сделан вывод о необходимости определения нескольких разных видов стоимости для оценки отдельных частей ЦИК. Это обеспечивает возможность получить доход от продажи части имущества, которое неэффективно используется, снизить валовые расходы и создать основу для более эффективного функционирования ЦИК и связанного с ним бизнеса в перспективе.



Рис. 3.7. Алгоритм комплексного анализа бизнеса целостного имущественного комплекса (ЦИК)

Конкурентный рынок и непредвиденность отдельных аспектов развития экономики могут поставить производственно-хозяйственный комплекс в ситуации, выход из которых с наименьшими потерями или наибольшими приобретениями требует взвешенного подхода к оценке потенциала и перспектив развития связанного с ним бизнеса [156]. При этом, кроме определения рыночной стоимости, как правило, необходимо определение нерыночных видов стоимости, к которым согласно Стандарту относятся: ликвидационная стоимость, стоимость ликвидации, инвестиционная стоимость. К ситуациям, которые требуют определения нерыночных видов стоимости ЦИК, относятся: налоговая закладная, принудительная реализация по решению суда, необходимость срочной реорганизации бизнеса в результате неблагоприятного изменения экономической, политической ситуации, резкие изменения рынка недвижимости, в том числе земли.

К основным факторам, влияющим на стоимость бизнеса, следует отнести постоянные расходы, связанные с ведением бизнеса. При этом постоянные расходы действующих предприятий при одинаковых технологиях отличаются в зависимости от их местоположения (наличие транспортных и инженерных коммуникаций). При проведении оценки необходимо учитывать экономические факторы, влияющие на процесс и результаты оценки, а именно внедрение новых технологий, функциональное и экономическое обесценивание устаревшего оборудования; рост заработной платы; дефицит квалифицированных кадров; рост стоимости материалов, сырья и вторичного сырья.

Эти факторы, прежде всего, влияют на выбор базы оценки. В современных условиях при оценке оборудования и предприятия в целом особую актуальность приобретает сравнительный анализ существующего и наиболее эффективного использования. Учитывая низкую эффективность старого оборудования, постоянно растущие расходы на его восстановительный ремонт, большие сроки проведения восстановительного ремонта, значительные эксплуатационные расходы на обслуживание старого оборудования, с одной стороны, а с другой – высокие цены на вторсырье (за последний период цены на лом черных металлов увеличились в несколько раз) в обоснованных случаях более эффективным является оценка определенного перечня оборудования предприятия по стоимости утилизации с учетом внедрения на предприятии новых технологий.

Для отдельных объектов ЦИК, которые генерируют убытки (отрицательные денежные потоки), необходим пересмотр цели их использования, а именно их продажа, ликвидация или репрофилирование. Наиболее эффективное использование этих объектов должно быть отображено в оптимальной схеме движения потока капитала. После разработки оптимальной схемы движения потоков капитала

стоимость ЦИК определяется традиционным методом дисконтирования денежных потоков (метод косвенной капитализации). В качестве денежного потока для дисконтирования применяется чистая годовая прибыль к налогообложению. А за стоимость реверсии (стоимость предприятия в послепрогнозный период) принимается стоимость ЦИК после прогнозного периода.

При этом оценка по методу «капитализации дохода» определяется по формуле

$$PV = \frac{D_1}{(1+i)} + \frac{D_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{D_n}{(1+i)^n} + R, \quad (3.8)$$

где PV – рыночная стоимость;

D_k – доход в прогнозный год, $k=1 \dots n$;

i – ставка дисконта;

R – стоимость реверсии.

Расчеты, выполненные по формуле (3.8), позволяют определить рыночную стоимость ЦИК в ценах на определенную дату. Для выбора оптимального варианта схемы движения потоков капитала целесообразно выполнить проверочные расчеты по разным наборам данных с учетом определенного критерия достижения цели максимизации прибыльности бизнеса на основе эффективного использования потенциала и капитала, и роста рыночной стоимости [157].

В результате предоставляется возможность осуществить комплексную многоуровневую оценку при управлении имуществом и бизнесом производственно-хозяйственного комплекса для решения следующих задач:

формирование плана перспективного развития;

осуществление мониторинга эффективности деятельности подразделений;

анализ влияния внешних факторов на результативность функционирования предприятия в аспекте увеличения его потенциала и стоимости ЦИК;

внедрение компьютерных технологий для получения данных о влиянии внешних факторов и результатов деятельности на потенциал и стоимость ЦИК.

Анализ и оценка осуществляются с помощью получивших в последнее время достаточно широкое распространение матричных моделей. Эти модели применяются в плановых и статистических расчетах, организации нормативного хозяйства, унификации документации и сокращения документооборота, организации коммерческого расчета.

Матричная модель производственно-хозяйственной деятельности, с одной стороны, позволяет взаимоувязывать и согласовывать в натурально-стоимостном выражении весь комплекс технологических и экономических операций, а с другой – является универсальным средством организации плановой и отчетной информации. Модель позволяет рассматривать производственно-хозяйственную деятельность как единую систему

взаимосвязанных частей, каждая из которых выполняет определенные функции, а также дает возможность полностью сбалансировать разделы производственных планов основного и вспомогательного производства, материально-технического снабжения, труда, зарплаты, финансовой деятельности. Основой для построения таких матричных моделей является балансовый метод определения количественных параметров процесса воспроизводства как на макро-, так и на микроэкономическом уровне.

Матричная модель представляет собой прямоугольную таблицу, элементы которой в соответствии с экономическим содержанием отражают взаимосвязи между составляющими объекта управления, а их значения вычисляются по установленным в теории матриц правилам. В модели сочетаются балансы производственных затрат и распределения ресурсов. По правилам матричного моделирования строки должны равняться столбцам. План представляет собой развернутую программу производственно-финансовой деятельности, обеспечивающую достижение поставленных стратегических целей при наиболее полном и рациональном использовании материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов.

Матричный план строится в натуральном и стоимостном выражении. В нем для основного производства по цехам дается перечень изделий, а вспомогательного – перечень услуг. Так, если a_{ij} – норма услуг или полуфабрикатов собственного производства i -го вида, поступающих на производство единицы услуг или продукции вида j ; u_i – товарная продукция i -го вида; x_i – валовая продукция i -го вида, представляющая собой сумму изменений незавершенного производства и товарной продукции, то матричная модель состоит из четырех квадрантов [158, с.185 – 188].

Квадрант 1 представляет собой шахматную таблицу. В ней строки и столбцы содержат перечень одинаковой продукции и услуг, производимых цехами основного и вспомогательного производства. Элемент первого квадранта в натуральном выражении представляет собой размер затрат i -го вида услуг или полуфабрикатов собственного производства на производство продукции вида j .

В квадранте 2 представлена конечная (товарная) продукция, производимая цехами основного и вспомогательного производства.

Квадрант 3 характеризует: во-первых, затраты ресурсов со стороны на производство всех видов продукции, производимой цехами; во-вторых, денежные затраты на оплату труда, амортизационные отчисления и другие виды общехозяйственных и общезаводских расходов.

Квадрант 4 матричной модели заполняется в случаях, когда предприятие: осуществляет прямую реализацию на сторону покупных изделий; передачу покупных материалов и изделий своим службам непромышленной сферы; выплату зарплаты работникам непромышленной

сферы из фонда промышленно-производственного персонала. В свою очередь раздел А содержит информацию о плановом объеме выпуска продукции в натуральном выражении по всей программе, а раздел Б включает перечень показателей, необходимых для оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Зависимость между затратами и распределением ресурсов выражается системой уравнений с одним неизвестным, обладающим полной матрицей коэффициентов и свойством сбалансированности за счет одного линейно-зависимого уравнения, в общем виде представляет собой схему межотраслевого баланса (МОБ) в векторно-матричной форме

$$X = AX + Y, \quad (3.9)$$

где А – матрица коэффициентов прямых затрат;
X – вектор-столбец объемов производства;
Y – вектор-столбец конечной продукции.

Эта система уравнений требует для решения присутствия двух известных величин в каждом уравнении x и y. Однако возможно составить систему уравнений с одним неизвестным, обладающую полной матрицей коэффициентов и свойствами сбалансированности.

Такую систему уравнений представляет Ш. Хошимура в работе "Теория воспроизводства и накопления капитала" [159]. Эта система уравнений обладает свойством сбалансированности за счет наличия одного линейно-зависимого уравнения. Опираясь на современные методы формализации излагаемого материала, применяемые в линейной алгебре, он предлагает решать эту систему уравнений методом определителей.

Развивая метод определителей применительно к решению уравнений МОБ, А. Амоша и Е.Иванов предлагают в качестве зависимого использовать распределение конечного продукта, национального дохода или прибавочного продукта [160, с.30]. Вектор-столбец указывает на источник образования стоимости элемента баланса, а вектор-строка – на распределение указанного элемента по отраслям.

Метод определителей, используемый для решения уравнений МОБ в части прямых затрат, сложнее, чем расчет традиционными методами. Однако в условиях применения ПЭВМ эта сложность не имеет решающего значения и компенсируется рядом достоинств, которыми он обладает:

матрица коэффициентов учитывает процесс производства. Если ее преобразовать так, что сумма элементов по столбцам станет равной 1, то получается матрица, учитывающая процесс распределения, и к ней также применим метод определителей;

расчет баланса можно производить по известной величине валового выпуска одной отрасли или по совокупному валовому выпуску. Это позволяет определить неизвестные валовые выпуски в отраслях и

распределить потребности по каждому составляющему валового выпуска внутри отрасли. В условиях рыночной неопределенности это приобретает особое значение, так как часто возникает необходимость по одному заданному ресурсу определить потребность экономического объекта в прочих ресурсах;

метод определителей позволяет учесть все составляющие процесса расширенного воспроизводства, чего не обеспечивает метод коэффициентов прямых затрат.

Построение плана на основе матричной модели обладает рядом преимуществ:

наглядностью и обозримостью, которые достигаются матричной формой их представления;

невысокой трудоемкостью;

сокращением времени расчетов путем применения ПЭВМ.

Однако матричная модель требует достоверности исходной информации, нормативной базы, унификации плановой информации, что достигается использованием современных информационных технологий.

Матричные модели представления информации об основных показателях производственно-хозяйственной деятельности позволяют оперативно оценить достигнутые общие результаты и раскрывают перед менеджерами широкие возможности углубленного факторного анализа этих показателей. Основой такого анализа могут служить мультипликационные модели, в которых результативный показатель представляется в виде произведения определяющих факторов. При этом могут быть построены и полные мультипликативные модели, в которых результативный показатель является количественным объемным, и неполные модели качественных результативных показателей.

Примером неполной модели служит зависимость между рентабельностью основных производственных фондов и рядом факторов (рентабельность оборотных средств, коэффициент их закрепления, отдача основных фондов по реализованной продукции).

Неполная мультипликативная модель может быть преобразована в полную путем включения в нее объемного фактора – стоимости основных производственных фондов. При этом объемный фактор в полных мультипликативных моделях стоит либо на первом, либо на последнем месте в системе анализируемых факторов.

Матричные модели анализа производственно-хозяйственной деятельности в значительной мере облегчают построение мультипликативных моделей, потому что содержат широкую информацию о самых разнообразных ее аспектах. Эта информация представляется в виде массива абсолютных и относительных показателей, которые могут быть использованы в качестве результативных характеристик и факторов. При этом матричные модели в удобной форме дают представление о динамике

всех показателей, важных для оперативного анализа. Высокая степень информативности матричных моделей позволяет строить для одного и того же показателя различные мультипликативные модели, отличающиеся составом и количеством показателей (факторов).

В условиях нестабильной экономической среды необходимы инструменты динамического определения экономической оценки принимаемых решений участниками производственно-хозяйственного комплекса. Эта оценка может осуществляться только на основе показателей текущей деятельности, не требующих точности бухгалтерской отчетности для фискальных нужд. К таким ежедневно измеряемым показателям относятся: выручка, сумма запасов, сумма основных производственных фондов, численность персонала, себестоимость, капитальные вложения. На основе этих показателей можно вычислить соответствующие коэффициенты, характеризующие эффективность используемых стратегий и принимаемых решений: фондоотдачу, фондовооруженность, выработку на одного работника (производительность труда персонала), фондосменность, рентабельность выручки, рентабельность труда, рентабельность фондов. Используя показатели и коэффициенты, можно построить матрицу их значений размерности $(m \times n)$. В условиях использования информационных технологий, применяя алгоритмы расчетов и программные продукты, эта матрица превратится в инструментарий ежедневной оценки эффективности работы предприятия. В результате могут быть сформированы динамичные ряды, характеризующие экономическое движение организации, ее структурных подразделений, как центров прибыли, так и центров расходов.

Анализ динамики экономического движения позволяет выявить, какие свойства организации повлияли и за счет каких внутренних факторов получены хозяйственные результаты. Это создаст возможности своевременной корректировки решений тактического управления и подготовки необходимых стратегических решений, не дожидаясь результатов балансовых отчетов за квартал работы организаций, когда решения могут потерять актуальность и предприятие уже будет получать отрицательные финансово-хозяйственные результаты.

Чтобы в целом предприятия и центры прибыли в вертикально-интегрированных системах быстро реагировали на изменения внешних факторов, им необходимо иметь синхронные методы цифровых индикаторов состояния бизнеса.

С этой целью предлагается применять t -мерный вектор экономического положения организаций с p -измеряемыми его состояниями, что позволит создать матрицу из t -строк и p -столбцов статически измеряемых коэффициентов. Самой сложной координатой этого вектора будет значение себестоимости за сроки учета, которые меньше сроков представления бухгалтерской отчетности. Однако использование методов управленческого учета с применением расчетных методов определения расходов по отдельным

статьям учета себестоимости производства продукции помогает оценивать себестоимость достаточно точно в более короткие сроки, чем квартал. Для каждого предприятия вертикально-интегрированной системы при выбранной учетной политике задается минимальный временной интервал реализаций t -мерного вектора, который определяется длительностью производственного цикла изготовления изделий.

При построении матричной модели производственно-хозяйственной деятельности целесообразно сочетать методы оптимального программирования для расчета производственной программы с балансовым методом – для увязки основного и вспомогательного производства, планирования себестоимости, согласования натуральных и стоимостных показателей, что обеспечивает такую связь между затратами и производством, при которой затраты устанавливаются в соответствии с оптимальной производственной программой и таким образом может быть достигнута пропорциональность в развитии участников производственно-хозяйственного комплекса.

Предлагаемый подход к обеспечению пропорционального развития участников производственно-хозяйственного комплекса на основе матричных моделей создает предпосылки построения единого взаимоувязанного комплекса – системы матричных моделей, отражающих реальную иерархию последовательных звеньев организационно-экономической системы, каковой является производственно-хозяйственный комплекс.

3.3. Механизм координации коммуникационных связей и отношений производственно-хозяйственных комплексов

Решение проблемы коммуникаций является важной составляющей эффективного функционирования производственно-хозяйственных комплексов, которые имеют ряд преимуществ, связанных со способностью маневрировать ресурсами и внедрять новые дорогостоящие технологии, а также возможностью обеспечивать рост производства, поддерживать устойчивое развитие и необходимый уровень конкурентоспособности. При этом управление производственно-хозяйственным комплексом требует формирования эффективной системы коммуникаций для обеспечения координации производственных связей предприятий и подразделений, которые входят в его состав, организации финансовых расчетов между участниками, взаимного сбыта продукции, управления номенклатурой и объемом выпускаемой продукции, координации снабжения сырьем и материалами, обеспечения необходимой кооперации производства и внедрения рациональной специализации.

Для этого весьма важным представляется формирование технологии управления, которая должна быть ориентирована на результативное управление организационной деятельностью, выбор эффективных структур построения производственно-хозяйственных комплексов и взаимных связей. Это требует использования такой методологии решения основных задач технологии управления, в которой применяются методы регулирования экономических отношений с точки зрения их содержания, распределения полномочий между подсистемами управления разных уровней организационного построения производственно-хозяйственного комплекса, а также внутренними и внешними коммуникациями [161, с.50].

Под внутренней оперативной коммуникацией понимается структура коммуникаций в пределах организации, непосредственно направленная на достижение целей организации. При этом подразумевается, что структура является частью организации, а ее рабочие цели соотносятся с ее непосредственной хозяйственной деятельностью. Внешняя оперативная коммуникация – это коммуникация связана с достижением цели или межорганизационной деятельностью и важна для деятельности организации в перспективе [161, с.56].

Коммуникационный процесс в производственно-хозяйственных комплексах включает: функции, типы коммуникации, формы, направления и коммуникационные средства (рис.3.8).



Рис. 3.8. Структура коммуникационного процесса производственно-хозяйственного комплекса

Коммуникационный процесс реализуется через следующие функции:

информативную – передача сведений, играющая определенную роль в процессе принятия решений;

мотивационную – побуждение персонала к исполнению и улучшению работы с помощью управления поведением, убеждения, внушения, просьбы, приказа;

контрольную – отслеживание поведения работников различными способами на основе иерархии и формальной соподчиненности;

экспрессивную – способствование эмоциональному выражению чувств, переживаний и отношению к происходящему, а также удовлетворение социальных потребностей.

При этом используются следующие типы коммуникаций: внутриличностная, межличностная, коммуникация в малой группе, общественная, внутреннеоперативная, внешнеоперативная, личностная.

Внутреннеоперативная коммуникация состоит из структурированной коммуникации в пределах организации, непосредственно направленной на достижение целей организации.

Внешнеоперативная коммуникация связана с достижением организацией своих целей или с межорганизационной деятельностью. Она осуществляется между организацией и теми образованиями, которые существуют вне ее.

Выбор метода коммуникации зависит от характера передаваемой информации, находящейся в распоряжении руководителя ресурсов, особенностей получателя информации. Большинство руководителей предпочитают использовать несколько методов коммуникации, которые дополняют и усиливают друг друга. Устная коммуникация наиболее эффективна с точки зрения привлечения и сохранения внимания получателя информации, а также получения обратной связи. Письменная коммуникация обеспечивает более высокую степень чистоты передачи информации и позволяет сохранить ее в неизменном виде в течение неопределенного времени [162].

Производственно-хозяйственные комплексы используют практически все доступные методы коммуникации для достижения стоящих перед ними целей. Наибольшее распространение получили следующие коммуникационные средства: внутриорганизационные правила, процедуры, меморандумы, справочник сотрудника, внутриорганизационные издания, электронная почта.

Информационный обмен при этом осуществляется в соответствии с определенной внутренней логикой. Организационная структура и культура определяют, кто, с кем и в какой форме может общаться внутри производственно-хозяйственного комплекса. Для выполнения своих функций персонал должен взаимодействовать и от того, насколько

правильно выбран способ взаимодействия, во многом зависят производственное поведение каждого из сотрудников и эффективность коммуникации.

В организации существуют три основных направления коммуникационных потоков: сверху вниз, снизу вверх и по горизонтали. Каждое из направлений предполагает взаимодействие сотрудников, находящихся на разных уровнях организационной иерархии.

Коммуникация сверху вниз предполагает передачу информации от руководителя подчиненному. Главная цель передачи информации состоит в предоставлении информации о том, что (как, когда, где) должны делать сотрудники организации. Этот вид коммуникации наиболее распространен в современных организациях. Коммуникация сверху вниз играет важнейшую роль в управлении организацией. Она непосредственно влияет на мотивацию и способность сотрудников выполнять свои производственные функции и обеспечивать достижение организационных целей. Основными формами коммуникации сверху вниз являются: приказы, инструкции, предписания, правила и процедуры. При коммуникации сверху вниз информация проходит через значительное число организационных уровней, поэтому риск ее искажения велик.

Коммуникация снизу вверх предполагает передачу информации от более низкого к более высокому уровню. Она используется для обратной связи подчиненных с руководством, обеспечивает передачу информации о результатах работы и текущих проблемах, что позволяет руководству знать мнение работников. В результате появляется возможность анализировать сложившееся положение дел на основе имеющейся информации.

Горизонтальная коммуникация осуществляется между сотрудниками, находящимися на одном иерархическом уровне, – заместителями генерального директора, руководителями отделов человеческих ресурсов и продаж, инженерами конструкторского бюро. Основной целью горизонтальной коммуникации является обмен информацией для координации действий подразделений и сотрудников, т.е. для оптимизации производственного поведения и реализации целей организации. Значение этого вида коммуникации возрастает по мере того, как сокращается количество иерархических уровней в организации.

Основными элементами коммуникации являются: источник, кодирование, передача сигнала, канал, расшифровка-прием, обратная связь, помехи и барьеры, нарушающие качество сигнала. Качество организационной коммуникации оказывает непосредственное влияние на производственное поведение сотрудников. Значение коммуникации в управлении возрастает по мере увеличения уровня информатизации современных организаций и ускорения перемен во внешней среде их деятельности [161,162].

Следует отметить, что коммуникационные проблемы напрямую связаны с коммуникационными потребностями организации, и это выдвигает на первый план задачи управления коммуникациями с партнерскими группами. В табл. 3.4 представлены партнерские группы с точки зрения установления коммуникационных отношений для управления ими.

Таблица 3.4

Партнерские группы сложноструктурированного хозяйственного комплекса с точки зрения формирования коммуникационных отношений

Партнерские группы	Объект коммуникации	Предмет коммуникации	Информация для установления коммуникационных отношений
Собственники	Собственный капитал	Дивиденды	Финансовые результаты и устойчивость
Кредиторы	Заемный капитал	Проценты за кредит	Ликвидность
Менеджеры	Умение руководить	Оплата труда и участие в прибыли сверх оплаты	Информация о деятельности для управления
Персонал	Выполнение работ в соответствии с разделением труда	Зарплата, премия, социальные условия	Финансовые результаты
Поставщики	Поставка средств и предметов труда	Договорная цена	Финансовое состояние
Покупатели	Сбыт продукции	Договорная цена	Финансовое состояние
Государство	Социальные услуги	Оплата налогов в срок	Финансовые результаты

В результате реализуются основные положения коммуникационной стратегии, при разработке которой учитываются мотивы, установки, интересы различных партнерских групп производственно-хозяйственного комплекса.

Традиционно используемые методы установления внешних коммуникационных отношений, включая выставки, ярмарки, рекламы на радио, телевидении, преследуют в основном локальные коммерческие цели. К нетрадиционным методам установления коммуникационных отношений, но в отдельных случаях более результативным, можно отнести, в частности, издание газет и журналов с видеоприложениями, специальные телевизионные передачи о деятельности производственно-хозяйственных комплексов их руководителей. Это обусловлено преимуществами как по степени охвата потенциальных участников коммуникационного процесса, так и возможностью предоставления информации о производственно-хозяйственном комплексе для

партнерских групп заинтересованных пользователей, включая собственников и инвесторов, поставщиков и покупателей, кредиторов и конкурентов, исполнительные органы государственной власти и местного самоуправления [163]. При этом важным требованием к указанным методам формирования коммуникационных отношений является: научность и системность, четкое определение цели и задач, включающих наряду с познавательными и воспитательными социальными и экономическими, а также разработка механизма обратной связи, мониторинг степени влияния на партнерские группы предприятия, обеспечение объективности, неискажаемости фактов и свободы от политической конъюнктуры.

Важной функцией менеджмента внутренних коммуникаций является управление конфликтами и противоречиями в сложноструктурированных хозяйственных комплексах [162]. Прекращение конфликта между двумя сторонами может быть обеспечено путем принятия компромиссных решений, которых можно достичь за счет:

- взаимного понимания того, что среди возможных решений нет ни одного приемлемого для всех заинтересованных сторон;

- достижения взаимных уступок (консенсуса) для всех заинтересованных сторон;

- подавления потребностей и интересов одной из сторон;

- предварительного учета и удовлетворения ключевых потребностей и интересов всех заинтересованных сторон.

Современные технологии экспертного оценивания используют информационную поддержку, которая включает банк аналогов, а системы поддержки принятия решений являются результатом работы специалистов: разработчика и аналитиков организации. На основе изучения типичных ситуаций принятия решений, характера принимаемых решений, анализа и обобщения опыта принятия решений в организации для определения основных закономерностей ее деятельности формируется структура системы поддержки принятия решений и ее модули для экспертного оценивания. Эта модель обеспечивает: формирование, структурирование и формализацию цели; разработку сценариев допустимых альтернативных решений; выбор процедур принятия решений; дружественный интерфейс; дополнение и накопление знаний о проблемной исследуемой области.

Одним из современных методов обработки экспертной информации является метод анализа иерархий (МАИ) [164]. Он заключается в математической обработке знаний с учетом взаимосвязей многих элементов в решении сложных проблем. Метод осуществляет декомпозицию проблемы на элементарные частицы, после чего средствами матричной алгебры обрабатываются оценки экспертов в иерархической последовательности, пока не будет получена конечная оценка решения

проблемы. С помощью иерархического подхода определяется интенсивность взаимного влияния элементов.

Решение проблем – поэтапный процесс установки приоритетов, определение важнейших элементов и способов проверки наблюдений, испытаний и оценки их качества. Процесс подвергается проверке и переосмыслению до тех пор, пока не будет уверенности в достоверности получаемых характеристик и возможности решения проблемы.

Следует подчеркнуть особое значение формирования и использования механизма коммуникационных связей и отношений как внутри производственно-хозяйственного комплекса, так и с внешней средой, информационное обеспечение этих связей, управление потоками производственной, экономической, финансовой информации, необходимой для эффективного функционирования комплекса. Для этого целесообразно применение современных компьютерных технологий, соответствующих инструментов и методов моделирования для принятия обоснованных решений по установлению, поддержанию и развитию коммуникационных связей, обеспечивающих результативную деятельность и устойчивое развитие современных хозяйственных комплексов.

Для обеспечения типизации содержания, форм сбора, обработки, анализа производственной, финансовой и коммерческой информации осуществляется типизация технологий, которые используются для экономического управления [144,165].

Так, для производственно-хозяйственного комплекса как объединения предприятий целесообразно применение трех уровней технологий экономического управления:

автономное экономическое управление выпуском и реализацией каждой номенклатуры продукции (управления по продукту);

технология сбалансирования масштабов производства и реализации разных видов (номенклатур) продукции;

централизованное управление внутренней и внешней коммуникацией и организационной деятельностью.

Однако динамический рост масштабов интегрированных структур в производственно-хозяйственные комплексы обусловил особенности управления ими, что в свою очередь потребовало формирования и использования четвертого уровня технологии управления. На этом уровне технологии управления особое значение имеет управление внутренними и внешними коммуникациями и организационной деятельностью, значительное разнообразие структур построения производственно-хозяйственных комплексов и взаимных связей.

При этом для каждого из четырех уровней технологии управления используется соответствующая специфическая методология решения основных задач технологии управления, а также методы регулирования экономических отношений с точки зрения их содержания и распределения

полномочий между подсистемами управления разных уровней организационного построения хозяйственного комплекса.

Таким образом, эффективная система коммуникаций и использование принципов коммуникационного менеджмента являются важной составляющей, которые обеспечивают устойчивое развитие и результативность деятельности интегрированных структур – производственно-хозяйственных комплексов.

Управление коммуникациями тесно связано с учетом интересов участников коммуникационных отношений и преодолением конфликтов между ними. Для этого используются экспертные технологии и специальные методы моделирования. Не менее важным представляется обеспечение согласованности элементов механизма управления производственно-хозяйственными комплексами и особенно эффективность структуры связи между элементами системы, а также соответствующий контроль системы принятия решений на предприятиях-участниках производственно-хозяйственных комплексов [149, с. 223;166, с.111].

Для анализа эффективности структуры связей между элементами системы в хозяйственных комплексах целесообразно использование показателей, характеризующих эффективность состава системы и структуры связи (табл. 3.5).

Качество связи играет важную роль при проектировании хозяйственных систем. Установление и обеспечение целесообразных связей как с внешней средой, так и между элементами системы – залог ее успешного функционирования. Организация как одна из функций управления охватывает три сферы: организацию материально-вещественной части производства, организацию труда, организацию управления. При этом на первые две сферы «накладывается» сфера организации управления, и ее связи (за исключением внешних) зависят в первую очередь от структуры связей первых двух. Любые конструктивные изменения в структуре связей в одной из этих сфер требуют соответствующих изменений в двух других.

Таким образом, в системе связей аппарата управления можно выделить следующие направления:

- внешняя среда — аппарат управления;
- аппарат управления — объект управления;
- горизонтальные и вертикальные связи аппарата управления.

Эффективность связи зависит от качества и количества информации, передаваемой по выделенным направлениям в единицу времени. Разработка процедурной стороны базируется на операционных исследованиях и связана с технологией управления, рассматриваемой как процесс, определяющий основные этапы сбора и обработки информации для реализации цели системы. Это достаточно трудоемкая работа, которая требует значительного массива данных по порядку и содержанию информационного обмена между элементами системы.

Таблица 3.5

Показатели, характеризующие эффективность состава системы и структуры связи в сложноструктурированных хозяйственных комплексах

Наименование показателя	Формула	Элементы формулы
Коэффициент актуализации функций	$K_{af} = \Phi_o / \Phi_\phi$	Φ_o - количество основных и вспомогательных функций, обусловленных деревом целей системы; Φ_ϕ - количество фактически выполняемых функций
Коэффициент концентрации функций	$K_{of} = \Phi_{ocn} / \Phi_\phi$	Φ_{ocn} - количество основных функций; Φ_ϕ - количество фактически выполняемых функций
Коэффициент накопления организационной структуры дисфункций	$K_{нд} = \left(\Phi_{ci} / \Phi_{\phi i} \right) n$	Φ_{ci} - количество свойственных звену управления функций; $\Phi_{\phi i}$ - количество фактически выполняемых им функций; n - количество звеньев управления
Коэффициент актуализации элементов	$K_{ae} = N_n / N_o$	N_n – количество функциональных элементов; N_o – общее количество элементов в системе
Коэффициент концентрации элементов	$K_{ke} = N_{ocn} / N_o$	N_{ocn} – количество носителей основных функций; N_o – общее количество элементов в системе
Сложность организационной структуры управления	$K_{cl} = n \cdot \chi / N_o$	n – количество звеньев управления; χ – число ступеней управления
Коэффициент актуализации связей по системе	$K_{ac} = C_n / C_o$	C_n – функциональные связи; C_o – общее количество связей
Коэффициент совместимости связей	$K_{cm} = 1 - C_k / C_o$	C_k – количество связей, выполняющих функции согласования

Поскольку информационное обеспечение непосредственно связано с совокупностью процедур, регламентирующих порядок и целенаправленное развитие взаимодействия элементов для получения общего интегрального эффекта, качество и количество информации должно также учитываться в показателях эффективности механизма управления.

Организационная структура, обеспечивая процессы принятия лучших решений на всех уровнях иерархии, поддерживает через систему связей порядок и содержание информационного обмена.

Следует отметить, что каждое подразделение хозяйственного комплекса включает сложную структуру формальных и неформальных отношений, материально-финансовых и информационно-аналитических потоков. Эти отношения и потоки необходимо координировать как в рамках функционирования непосредственно подразделений, так и в рамках обеспечения целостности хозяйственного комплекса [167, с.107].

Методы координации при этом носят формальный и неформальный характер. Формальные методы координации основаны на выполнении правил, норм, стандартов, регламентов, дисциплины. Они используются при работе на стабильных рынках высокостандартизированной продукции, поскольку возможно применение тщательно отработанных процедур планирования, позволяющих предоставить каждому подразделению и специалисту перечень требуемых к выполнению функций и операций.

В условиях изменяющейся и нестабильной среды ситуация меняется качественным образом. Жесткий и формализованный план иногда теряет актуальность на стадии своего формирования. Ориентация на добросовестное исполнение стандартов и процедур теряет смысл: новая ситуация требует новых целей, критериев, процедур и стандартов. Стабильная экономическая среда позволяет формировать конкурентное преимущество за счет минимизации издержек. В условиях изменяющейся среды подобная минимизация теряет смысл, упущенная выгода значительно перекрывает выигрыш, получаемый от минимизации издержек [168,169].

В результате возникает проблема выбора механизма координации, являющегося наиболее адекватным для хозяйствующего субъекта и его среды. Для эффективной работы структуры необходимо обеспечить баланс прав по принятию решений с ответственностью за их исполнение. В противном случае возникают конфликты о степени ответственности за процессы, которые нельзя контролировать в связи с недостаточностью полномочий, а также принимать необоснованные решения.

Следует подчеркнуть, что делегирование полномочий является важным инструментом координации. Однако при этом могут возникать проблемы: руководителя; подчиненного; ситуации. Для преодоления проблем на этапе поиска различных подходов ставится цель определить как можно большее число различных вариантов. Оптимальный вариант обычно формируется как следствие оценки нескольких вариантов и выбора наиболее приемлемого по определенным параметрам.

Для своего успешного функционирования система координации производственно-хозяйственного комплекса должна соответствовать [167, с.112]:

структурам: функциональной; технологической; компенсации; рынка продукции; рынка сырья;

потокам: информационно-аналитической информации; административно-управленческих решений; финансово-материальному; производственно-технических решений; планово-финансовых и экономических решений;

делегированию: прав формирования решений; прав принятия решений; ответственности;

правилам субординации: регламентам взаимодействия; правилам и регламентам решения "конфликтов прав";

механизм: формирования решений; обратной связи; контроля качества; обеспечения адаптивности структуры.

Степень скоординированности во многом зависит от эффективности организационной структуры. Выбор стратегически эффективной организационной структуры осуществляется по результатам анализа и оценки, к которым существуют различные подходы [167, с.123].

Первый подход рассматривает эффективность деятельности производственно-хозяйственного комплекса в целом, и под эффективностью понимается соотношение результатов производства и затрат. Основная проблема при таком подходе заключается в том, как свести множество различных частных показателей к единому количественному измерителю. Чаще всего эта проблема решается разработкой комплексной (интегральной) оценки эффективности деятельности предприятия.

В рамках второго подхода комплексный показатель эффективности определяется для производственно-хозяйственного комплекса в целом, но не по конкретным формулам, а через ранжирование некоторой совокупности отдельных показателей, характеризующих деятельность с использованием индексного и матричного методов.

Третий подход определяет критерий эффективности количественно через эффективность системы управления отдельно по общему критерию, объединяющему как показатели экономичности системы управления, так и показатели эффективности производства.

Четвертый подход предусматривает оценку эффективности системы управления преимущественно по качественным критериям, набор которых достаточно разнообразен (количество иерархических уровней структуры управления, коммуникаций, количество отделов, профиль и однородность задач каждого отдела, способ координации).

В рамках пятого подхода комплексный показатель эффективности функционирования предприятия определяется через установленную цель, которую оно стремится достичь с минимальными общими затратами.

Направленность шестого подхода состоит в выделении взаимосвязанных критериев – количественных и качественных для оценки эффективности как аппарата управления, так и его организационной структуры.

Согласно принципам ресурсно-потенциального подхода интегральная эффективность функционирования системы в целом есть функция реализации потенциала системы [149, с.52]. К потенциальным возможностям относятся кадры, финансы, средства производства, информационные ресурсы, организационный потенциал, инновационный потенциал, что в совокупности и составляет стратегический потенциал

организации. При этом оценивается соотношение потенциала организации к суммарным приведенным затратам на производство продукции.

Однако наибольшее распространение получила точка зрения, заключающаяся в том, что эффективность системы управления следует оценивать через показатели, характеризующие деятельность управляемого объекта. В основе этой точки зрения лежат принципы приоритетности производственной системы и организационно-производственной структуры управления предприятием, а также оценка эффективности системы управления через показатели конечных результатов [167, с.53].

Контроль системы принятия решений осуществляется с помощью следующих критериев эффективности: для процедур принятия решений и распределения полномочий. Методика контроля системы принятия решений в хозяйственных комплексах представлена в табл. 3.6.

Таблица 3.6

Методика контроля системы принятия решений в производственно-хозяйственных комплексах

Наименование этапа	Содержание этапа
Особенности организации	Выявление специфики отрасли, видов деятельности, реализуемой продукции, рынков сбыта
Анализ	Оценка учредительских документов, договоров о совместной деятельности; регламентов и директив управленческих звеньев организации и вышестоящих инстанций; плановой и отчетной финансово-хозяйственной документации; схемы управления организацией
Внутренний регламент	Инструкции и положения по филиалам, службам, отделам, участкам, ключевым должностным лицам
Ответственность и полномочия	Определение области ответственности и полномочий управленческого персонала (администрации), области интересов и полномочий собственника-государства
Оценка рациональности процедур принятия решений	Оценка сложившегося стиля принятия решений, включая логику, а также реальных механизмов подготовки и принятия решений. Анализ системы оценки принятых решений, определения стиля управления, содержания процесса принятия решений. Исследование моделей принятия решений по уровням управления, включая критерии и методы выбора альтернативы, анализ рисков, прогноз результатов
Оценка эффективности управления капиталом	Проанализировать значения экономических и социальных показателей, специфических отраслевых показателей деятельности
Оценка качества системы информационного обеспечения	Проанализировать основные информационные источники; изучить действующую документацию, регулирующую функционирование информационной системы и регламентирующую процессы принятия решений и контроля их выполнения

Формирование эффективной системы коммуникаций неразрывно связано с развитием принципов коммуникационного менеджмента, использованием системы оценочных показателей тесноты связи и

эффективности состава системы, разработкой методики контроля системы принятия решений, методов моделирования. При этом наиболее сложным представляется конструирование моделей координации связей между элементами производственно-хозяйственного комплекса при различных видах ограничений экономического и организационного характера.

Таким образом, эффективность управления может и должна оцениваться по результатам работы управляющей системы, что дает основания для совершенствования организации и обеспечения экономичности управления. При этом критерий эффективности организационной структуры в целом должен способствовать выработке целевых направлений развития с учетом использования внешних возможностей и обеспечивать реализацию выработанных решений на достижение максимальных результатов при минимальных затратах, что зависит от способности элементов оргструктуры мобилизовать внутренние возможности производственно-хозяйственного комплекса.

ГЛАВА 4

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

4.1. Методы обоснования стратегических решений производственно- хозяйственными комплексами

Управление производственно-хозяйственными комплексами осуществляется путем использования соответствующего механизма, который включает совокупность форм, методов и инструментов управления. Следует подчеркнуть, что большинство производственно-хозяйственных комплексов имеют организационную форму корпорации, поэтому на рис. 4.1 представлены структура, взаимосвязь и функции механизма управления корпорацией [169,170]. Особенность управления корпорацией по типу холдинга при этом заключается в том, что руководство головного предприятия не вмешивается в текущую деятельность участников корпорации, действующих в рамках поставленной задачи, утвержденной стратегии и бизнес-плана. При этом имеет место децентрализация операций при централизованном контроле.

Общий контроль руководства не предполагает вмешательства в оперативную деятельность, следовательно, ответственность за оперативные решения несут участники производственно-хозяйственного комплекса. К функциональным подразделениям комплекса относятся: финансы, маркетинг, кадры, производственные и другие отделы головного и дочерних предприятий. В результате образуется сетчатая (матричная) система управления. Для преодоления конфликта решений определяется приоритет – по линии подразделений дочерних предприятий или функциональных служб.

Управляющее воздействие головного предприятия производственно-хозяйственного комплекса охватывает следующие сферы: стратегического инвестиционного планирования, технического развития, маркетинговых исследований, материально-технического обеспечения, финансово-экономической, внешнеэкономической, административно-организационной деятельности.

Основой системы управления производственно-хозяйственным комплексом выступает финансово-экономическая деятельность, которая включает планирование, формирование и использование финансовых ресурсов, а также оценку состояния и структуры финансов и направления их эффективного использования. При этом для целей оперативного управления разрабатываются решения по результатам анализа финансовой ситуации, направленные на получение максимального эффекта при минимуме затрат при перераспределении и маневрировании финансовыми

ресурсами, обеспечивающими адекватное реагирование на изменение рыночной ситуации.

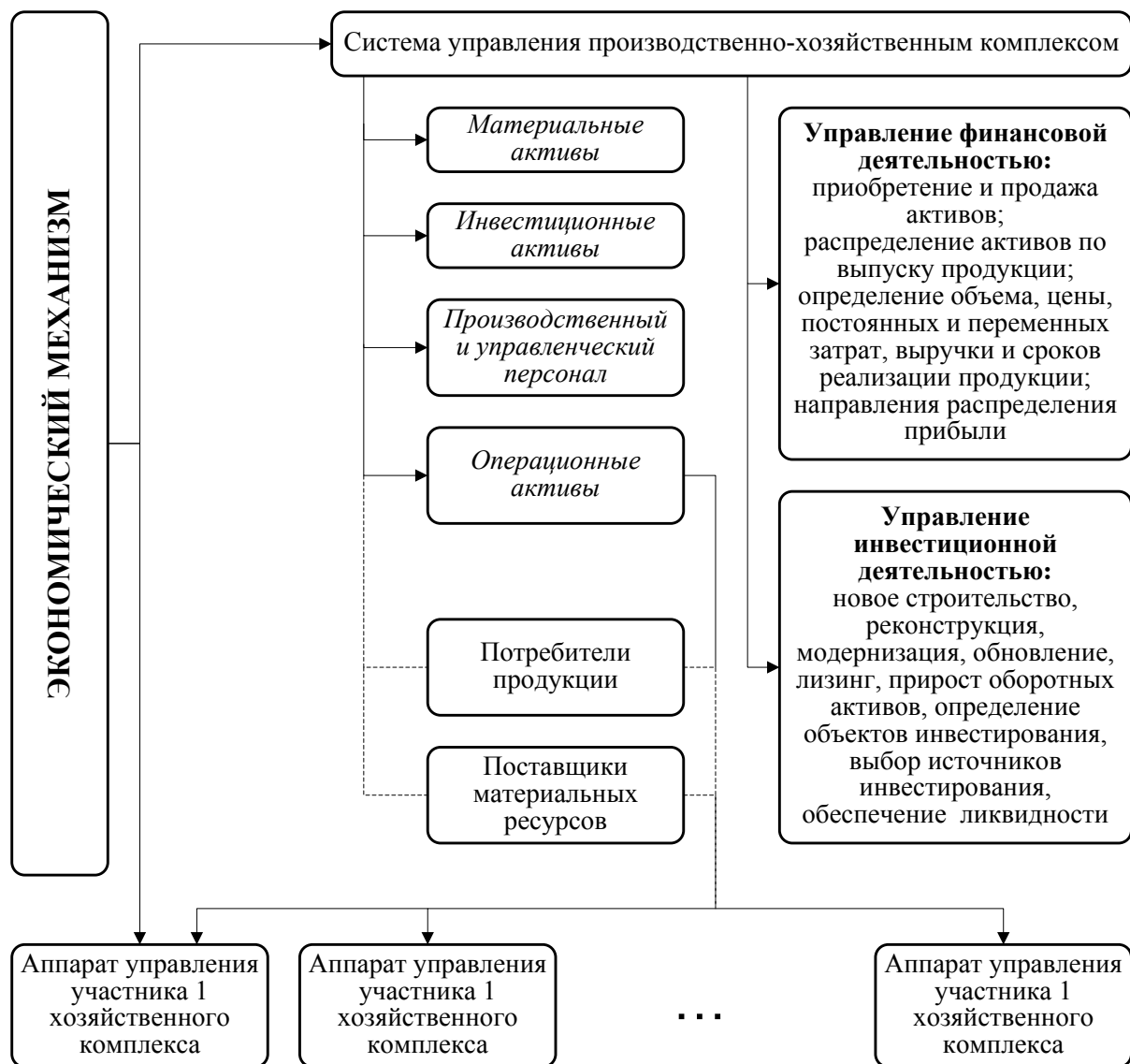


Рис. 4.1. Структура экономического механизма управления производственно-хозяйственным комплексом

Так же осуществляется контроль на стадии планирования и оперативного управления для сопоставления фактического использования финансовых ресурсов с плановыми показателями для выявления резервов роста финансовых ресурсов и определения путей их эффективного использования.

Не менее важен анализ формирования дополнительного финансового обеспечения (кредит под залог имущества, выпуск акций, резервирование,

страхование) и возможных последствий изменения дивидендной политики при размещении заемного капитала.

Стратегическое планирование определяет состояние финансовых ресурсов на перспективу, устанавливает их размеры для реализации целевых программ, капитального строительства и заключается в корректировке долгосрочных проектов капитального строительства, модернизации производства, анализе последствий перераспределения ресурсов, поиске наиболее эффективных методов финансирования (привлечение акционерного капитала, выпуск долгосрочных обязательств, облигаций).

Стратегия включает набор правил и приемов, посредством которых достигаются основные цели функционирования производственно-хозяйственного комплекса. Стратегия инвестирования развития производственно-хозяйственного комплекса включает правила и приемы, которые обеспечивают экономически эффективное достижение стратегических целей и требуют поддержки заинтересованности всех участников процесса разработки и реализации стратегических программ в эффективном достижении этих целей. Так как инвестиционная деятельность представляет собой процесс отвлечения ресурсов на длительное время, то при разработке проектов необходим учет определенной перспективы, которая включается в процесс разработки инвестиционной стратегии.

Понятие «стратегия» вошло в экономическую теорию в 60-х годах XX в., когда значительно ускорились темпы общественного развития и научно-технического прогресса. В условиях высокой подвижности внешней экономической среды необходимо не только оперативно реагировать на их изменения, но и разрабатывать модели развития с учетом прогнозируемых изменений. В настоящее время понятие «стратегия» включает как процесс формирования долгосрочных целей, так и процесс разработки путей их реализации. Таким образом, под стратегией следует понимать формирование системы долгосрочных целей деятельности производственно-хозяйственного комплекса и выбор наиболее эффективных путей их достижения [130, с.14].

Формирование стратегии является сложным творческим процессом, что требует высокой квалификации исполнителей. Так, в частности, формирование стратегии базируется на прогнозировании отдельных условий осуществления инвестиционной деятельности (инвестиционного климата) и конъюнктуры инвестиционного рынка как в целом, так и в разрезе отдельных его сегментов, что является достаточно трудоемким процессом. Сложность этого процесса заключается и в том, что при формировании инвестиционной стратегии необходим поиск и оценка альтернативных вариантов инвестиционных решений, которые наиболее полно отражают преимущества производственно-хозяйственного

комплекса и задачи его развития. Определенная сложность формирования инвестиционной стратегии заключается также в том, что она не является неизменной, а требует периодической корректировки с учетом переменных внешних условий и новых возможностей роста предприятия [172, с.322].

Исходной предпосылкой формирования инвестиционной стратегии является общая стратегия экономического развития производственно-хозяйственного комплекса. По отношению к ней инвестиционная стратегия носит подчиненный характер и должна согласовываться с ней по целям и этапам реализации. Инвестиционная стратегия при этом рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективного развития в соответствии с избранной общей экономической стратегией. Процесс формирования инвестиционной стратегии производственно-хозяйственного комплекса проходит ряд этапов.

На начальном этапе разработки инвестиционной стратегии определяется общий период ее формирования. Этот период зависит от ряда условий:

- предсказуемость развития экономики в целом и инвестиционного рынка, в частности;

- длительность периода, принятого для формирования общей экономической стратегии производственно-хозяйственного комплекса;

- степень сложности структуры производственно-хозяйственного комплекса.

Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности должно исходить в первую очередь из системы целей общей стратегии экономического развития. Эти цели могут быть сформулированы следующим образом:

- обеспечения прироста капитала;

- роста уровня прибыльности инвестиций и суммы дохода от инвестиционной деятельности;

- изменения пропорций в формах реального и финансового инвестирования; изменения технологической и воспроизводственной структуры капитальных вложений;

- изменения отраслевой направленности инвестиционных программ [173, с. 49].

Разработка наиболее эффективных путей реализации стратегических целей инвестиционной деятельности осуществляется по двум направлениям.

Одно из них охватывает разработку стратегических направлений инвестиционной деятельности, другое – разработку стратегии формирования инвестиционных ресурсов. Этот этап является наиболее ответственным и сложным.

Конкретизация инвестиционной стратегии по периодам ее реализации предусматривает установление последовательности и сроков

достижения отдельных целей и стратегических задач. В процессе этой конкретизации обеспечивается внешняя и внутренняя синхронизация во времени. Внешняя синхронизация предусматривает согласование во времени реализации инвестиционной стратегии с общей стратегией экономического развития предприятия, а также с прогнозируемыми изменениями конъюнктуры инвестиционного рынка. Внутренняя синхронизация предусматривает согласование во времени реализации отдельных направлений инвестирования между собой, а также привлечение необходимых для этого инвестиционных ресурсов [174, с.34].

Оценка разработанной инвестиционной стратегии осуществляется на основе следующих критериев:

согласованность инвестиционной стратегии с общей стратегией ее экономического развития. При этом исследуется согласованность целей, направлений и этапов реализации этих стратегий;

внутренняя сбалансированность инвестиционной стратегии. В процессе такой оценки определяется, насколько согласовываются между собой отдельные стратегические цели и направления инвестиционной деятельности, а также последовательность их выполнения;

согласованность инвестиционной стратегии с внешней средой. При этом оценивается, насколько разработанная инвестиционная стратегия отвечает прогнозируемым изменениям экономического развития и инвестиционного климата, а также конъюнктура инвестиционного рынка;

реализуемость инвестиционной стратегии с учетом имеющегося потенциала, включая: собственные источники финансовых ресурсов, квалификацию персонала, техническую оснащенность;

приемлемость уровня риска, связанного с реализацией инвестиционной стратегии. В процессе такой оценки рассматриваются уровни основных инвестиционных рисков и их возможные финансовые последствия для предприятия;

результативность инвестиционной стратегии. Оценка результативности инвестиционных программ базируется в первую очередь на определении экономической эффективности их реализации. Кроме того, оцениваются и внеэкономические результаты реализации инвестиционной стратегии.

Таким образом, разработка инвестиционной стратегии позволяет принимать эффективные управленческие решения, связанные с развитием производственно-хозяйственного комплекса в условиях изменения внешних и внутренних факторов, определяющих это развитие.

Однако стратегия развития производственно-хозяйственного комплекса, с одной стороны, должна способствовать достижению цели экономического роста, конкурентоспособности и эффективности, а с другой – обеспечивать устойчивость к изменениям достаточно подвижной внешней экономической среды.

При этом внедрение инновационных проектов, направленных на воспроизводство, модернизацию и реконструкцию производства, является важной составляющей стратегии устойчивого развития, однако для их реализации нужны значительные инвестиционные ресурсы. Функционирование производственно-хозяйственных комплексов в форме корпораций позволяет в полной мере обеспечить не только разработку инвестиционной стратегии, но и создает предпосылки ее успешной реализации за счет возможности аккумулировать и маневрировать значительные финансовые ресурсы путем использования механизмов и инструментов рынка ценных бумаг и за счет реализации принципа ограниченной ответственности иметь достаточный запас устойчивости [175, с.128]. Преобладание цели устойчивого развития над целью максимизации прибыли в корпорации при этом не снижает требований к эффективному использованию ресурсов и выбору рациональных способов инвестирования инновационных проектов. Вместе с тем инновационные проекты должны обеспечивать минимизацию рисков и неопределенности в процессе реализации проекта .

При принятии решений о реализации инвестиционной стратегии для внедрения инновационного проекта весьма важным представляется поддержка сбалансированности и пропорциональности составляющих капитала. Она определяет способность экономической системы и ее структурных подразделений выполнять конкретный объем работ, получать отдачу на вложенный капитал и осуществлять производственные процессы в соответствующем согласовании, что обеспечивает устойчивое развитие и сбалансированность различных ресурсов. Пропорциональность достигается за счет использования систем оптимального бюджетирования, которые включают учетно-аналитические разработки по видам деятельности и теории стоимости фирмы, а каждое управленческое решение оценивают с точки зрения его влияния на результат деятельности и величину рыночной стоимости предприятия [170, с.89]. Кроме того, имеет смысл внедрение при управлении стоимостью капитала метода экономической добавленной стоимости – EVA, который позволяет оптимизировать структуру бизнеса предприятия и сосредоточиться на наиболее прибыльных направлениях, а менее прибыльные – сократить.

Однако не менее важным в обеспечении роста капитализации производственно-хозяйственного комплекса является формирование и реализация стратегических инновационных решений. Разработка инновационной стратегии включает: оценку имеющегося научно-технического потенциала, определение типа стратегии; формирование цели стратегии, определение пути достижения цели. Оценка потенциала позволяет выявить его сильные и слабые стороны. Выбор типа стратегии зависит от глобальной цели хозяйствования, отраслевой принадлежности, условий внешней и внутренней среды. Исходным моментом при

формировании цели инновационной стратегии служит цель общей стратегии развития, а также особенности организации инновационного процесса, которые зависят от стадий жизненного цикла. Для достижения выбранной цели требуется использование определенной совокупности собственных и привлеченных ресурсов (особенно финансовых). Разрабатываются альтернативные варианты проектов инновационных решений.

При этом следует подчеркнуть, что осуществление технологического обновления производства невозможно без учета взаимосвязанных факторов, включая технические средства, финансовые, технологические, кадровые и инвестиционные ресурсы; навыки и производственную культуру; систему адекватного управления и социально-экономических последствий, включая экологические, законодательную базу, регулирующие технологические процессы в производстве [176].

Практическими шагами в направлении технологического обновления производства являются обеспечение трансформации результатов исследований в коммерческие эффективные технологии, совершенствование организационных, экономических и нормативно-правовых положений системы охраны интеллектуальной собственности, проведение политики налогового стимулирования инновационной деятельности, предоставление исследовательского и инвестиционного налогового кредита, прямое государственное финансирование инновационных программ, применение на практике методов ускоренной амортизации отдельных (приоритетных) видов основных фондов.

Для реализации радикальных стратегических инновационных решений имеет смысл использовать технологию реинжиниринга [176]. Реинжиниринг позволяет осуществить реорганизацию, преобразование, перепроектирование деловых процессов для достижения радикального скачкообразного улучшения результатов деятельности по основным показателям (стоимости, качества, уровня сервиса, скорости функционирования, финансового состояния, маркетинга, информационных систем).

При обосновании инновационных решений весьма актуальным представляется оценка возможностей реализации инновационного проекта [177, 178]. Для этого выполняется анализ технических, производственных и организационных условий, ценовой политики, параметров жизненного цикла, амортизационной политики и оценка спроса на проектируемую продукцию. Затем определяется конкурентоспособность изделия, его доля на рынке, стоимость производственных ресурсов и базовая себестоимость продукции. Кроме того, рассчитываются затраты на обновление изделия, его степень модернизации, оценивается своевременность вывода на рынок и ожидаемая рентабельность продаж. Не менее важным представляется оценка риска, включающая определение источников, продолжительность

воздействия и разработку возможностей преодоления. В результате осуществляется выбор инновационного проектного решения, обладающего достаточной степенью оптимальности и позволяющего достичь цели в результате его реализации.

Процесс принятия инвестиционных решений протекает в условиях большей или меньшей определенности, что обусловлено качеством исходной информации, которая не бывает абсолютно достаточной, поскольку исходит из прошлого и настоящего, а решение ориентируется на будущее. Очень важным при этом является определение степени надежности ожиданий, которая базируется на внешней информации и анализе внешних влияний и нуждается в использовании методов оценки риска хозяйственной деятельности и создает предпосылки управления риском при реализации решений.

Обоснование решений осуществляется в условиях недостаточной или ненадежной информации, значительной текучести кадров, частых изменений законодательства и конъюнктуры рынка. В процессе реализации решений также возможны непредвиденные ситуации, которые препятствуют точному его выполнению, поэтому фактические результаты не всегда совпадают с запланированными, а могут быть даже противоположными. Все это обуславливает необходимость учета факторов неопределенности и риска при принятии решений.

Неопределенность отражает характеристики точности, ясности и степени искажения информации об объекте или процессе. Риск трактуется как возможность получения запланированного результата. Эта возможность может привести как к позитивным, так и к негативным результатам.

Неопределенность оценивается как количественными (в процентах), так и качественными показателями в процессе подготовки решения. Риск определяется при реализации решения, то есть по результатам его выполнения. Неопределенность связана с пятью процедурами подготовки решений: информационной подготовкой, подготовкой вариантов, их согласованием, выбором и утверждением варианта решения.

Хотя неопределенность является основной причиной появления рисков, однако риски могут возникать, увеличиваться или уменьшаться сами по себе. Поэтому при обосновании решений в первую очередь целесообразно сокращать объем неопределенности, а во вторую — определять возможные каналы увеличения риска и активно использовать каналы его уменьшения.

Риск и неопределенность измеряются одинаково и могут переходить друг в друга. Переход рисков в неопределенности происходит в том случае, если имеется несколько решений, которые выполняются последовательно и влияют друг на друга, тогда риски предыдущих решений становятся неопределенностью для следующих.

Как явление неопределенность представляет собой набор нечетких или размытых описаний объектов или процессов, взаимоисключающей или

недостаточной информации. В практике процесса обоснования решений неопределенность рассматривается как единое целое, в котором явление создается процессом, а процесс формирует явление.

Неопределенности классифицируются на объективные и субъективные. Объективная неопределенность не зависит от лиц, которые разрабатывают или реализуют решение. При этом источник неопределенности находится вне организации или вне влияния на него субъекта решения.

Субъективная неопределенность возникает из-за профессиональных ошибок, недосмотров, несогласованности, сложности задания или недостатка времени для обоснования решений. Источник неопределенности при этом может находиться внутри организации или вне ее, если субъект решений может влиять на ее деятельность. Субъективная неопределенность составляет основную часть суммарной неопределенности.

Риск определяет соотношение двух полярных результатов, полученных от реализации решений:

- негативного (полное невыполнение);
- позитивного (достижения запланированного).

При низком уровне неопределенности риск растет незначительно. Средний и высокий уровни неопределенности существенно повышают риск получения негативного результата. Сверхвысокий уровень неопределенности практически снижает возможность получения положительного результата при реализации решений.

Точно рассчитать неопределенность в процессе принятия решений достаточно тяжело, поэтому используются различные методы ее оценки. Так, в первую очередь оцениваются условия выполнения решения:

- ограничение на ресурсы (материальные, финансовые, интеллектуальные и т.д.);
- влияние форс-мажорных обстоятельств;
- наличие субъективного фактора при делегировании решений или его частей большому количеству исполнителей;
- недостаточная профессиональная подготовка руководителя и специалистов аппарата управления;
- несоответствие решения объективному ожиданию объекта управления.

Неопределенность информативности, с точки зрения влияния на процесс подготовки решений, по объему информации можно разделить на четыре уровня:

- низкий, не влияющий на перечень и содержание типичных процедур принятия решений ;
- средний, не влияющий на перечень, но нуждающийся в пересмотре содержания процедур принятия решений ;
- высокий, нуждающийся в пересмотре перечня и содержания процедур принятия решений;

сверхвысокий, который находится вне понимания специалистов для принятия решений.

Критерием управления неопределенностью является не уменьшение рисков, а увеличение эффективности решений. Если подходить упрощенно, то к эффективным решениям относятся обоснованные, осуществимые, которые легко принимаются к выполнению.

Для оценки эффективности решений с учетом взаимодействия уровней неопределенности и характера управленческой деятельности целесообразно использование матрицы, в которой по строкам представлен характер деятельности, а по столбцам – степень неопределенности. На пересечении строк и столбцов определяется степень эффективности решений.

Стабильный характер управленческой деятельности определяется выполнением типичных процедур при слабых влияниях возмущающих действий на внешнюю и внутреннюю среду.

Корректирующий характер управленческой деятельности полезен при средних влияниях возмущающих действий на внешнюю и внутреннюю среду, когда руководителю приходится изменять (корректировать) ключевые процессы.

Инновационный характер управленческой деятельности необходим при сильных изменениях, которые происходят во внешней или внутренней среде. Он характеризуется постоянным поиском и реализацией новых процессов и технологий на предприятии для достижения высокой конкурентоспособности.

При низком уровне неопределенности значительное место занимают эффективные решения, потому что при стабильном и корректирующем характере деятельности руководитель будет принимать обоснованные решения с негативным минимальным риском реализации. И только при инновационном характере деятельности руководителя детерминированная информация и отработанные методы будут тормозить процесс принятия новых решений.

При среднем уровне неопределенности имеются две области эффективных решений. Этот уровень хорошо сообщается с корректирующим и инновационным характером управленческой деятельности.

Высокий уровень неопределенности не согласуется со стабильным характером управленческой деятельности, и при этом преобладают неэффективные решения. Данный уровень хорошо согласуется с инновационным характером управленческой деятельности, при котором у руководителя есть цель подготовки новых решений, а не использование имеющихся.

При сверхвысоком уровне неопределенности имеется возможность получить диаметрально противоположный результат: от невозможности

подготовить и реализовать решение к разработке и реализации супероптимальных решений. На этом уровне в основном формируются неэффективные решения, потому что трудно воспринимаемая, ненадежная информация существенно влияет на принятие правильных решений.

Таким образом, матрица определяет условия подготовки эффективных решений, что обеспечивает уверенность в правильности и точности их реализации. Эта матрица также может использоваться для анализа и оценки управленческой деятельности.

Для управления риском используются следующие стратегии:

- отказ от деятельности, связанной с высокой степенью риска;
- принятие ответственности за риск с гарантией полной компенсации за счет собственных средств организации (создание страхового фонда);
- распределение риска среди непосредственных участников бизнеса;
- создание как подразделений основной организации сети самостоятельных венчурных фирм с ограниченной ответственностью;
- продажа и передача ответственности за риск другому лицу;
- сокращение возможных негативных последствий от риска посредством мер пресечения, таких, как создание системы взаимозаменяемости и соединения профессий, запасов сырья, формирование портфеля разнотипных акций.

В каждой организации используются все шесть стратегий, но наиболее широкое распространение имеет страхование рисков организации.

Снижению неопределенности и рисков способствует применение метода функционально-стоимостного анализа (ФСА) [178]. Он заключается в выполнении семи этапов: подготовительного, информационного, аналитического, творческого, исследовательского, рекомендательного и внедряющего.

Во время подготовительного этапа создается исследовательская группа и осуществляется подготовка к проведению анализа, формируется график проведения ФСА.

На втором этапе (информационном) осуществляется подготовка модели производственно-хозяйственного комплекса, оценка реальных условий его функционирования, изучения рационализаторских предложений, анализ калькуляции расходов, построение функционально-стоимостной модели и определение приоритетов решаемых задач.

Третий (аналитический) этап включает формирование перечня функций управления производственно-хозяйственного комплекса, их классификацию, определение активизирующих, тормозящих, потенциальных и нейтральных функций, анализ функций, исключение лишних и дополнение необходимых функций, построение новой скорректированной модели, калькуляцию расходов, экспертную оценку нового состава функций управления предприятием.

Четвертый (творческий) этап заключается в поиске приемов и методов активизации подготовки управленческих решений, поиска альтернативных решений по объединению, делению, изменению функций производственно-хозяйственного комплекса для улучшения набора потребительских свойств и в отборе наиболее приемлемых вариантов.

Во время пятого (исследовательского) этапа осуществляется подготовка эскизов построения системы управления производственно-хозяйственного комплекса по принятым вариантам и их сравнительной оценке, внешняя экспертиза принятых вариантов, разработка модели управления производственно-хозяйственного комплекса.

Шестой (рекомендательный) этап заключается в формировании технико-экономического описания избранного варианта управления производственно-хозяйственным комплексом, обосновании прямых и косвенных сфер его применения, формировании рекомендаций для наиболее эффективного применения тех или других его свойств в соответствующих сферах использования.

На последнем (внедряющем) этапе осуществляется сбор статистических данных о процессе внедрения и реальных потребительских свойств нового продукта.

Этапы ФСА выполняются по последовательной и параллельной схемам. Последовательная схема используется в малой и средних по численности работников и уровню технологии предприятиях. Параллельная схема в основном используется в крупных по численности работников, наукоемких или сложных по технологии предприятиях. Смешанная схема организации используется на уровне производственно-хозяйственных комплексов.

Не менее важным в условиях, характеризующихся неопределенностью и постоянными изменениями, представляется использование инновационных методов управления, обеспечивающих прогнозирование результатов принимаемых решений. Один из таких методов, получивший широкое распространение в странах с развитой рыночной экономикой, – так называемые «ситуационные центры» [179-180].

Ситуационные центры аккумулируют средства сбора и анализа информации, инструменты прогнозирования и построения возможных моделей развития и визуального представления результатов, причём в виде, который будет максимально удобен и полезен для управляющих производственно-хозяйственным комплексом. Главной компонентой ситуационного центра выступают средства динамического (имитационного) моделирования, которые позволяют просчитать возможные последствия разных вариантов развития событий. Прогнозирование способствует получению сценариев развития на основе анализа текущей ситуации.

Моделирование позволяет определять возможные последствия, а инструментальные средства должны обеспечивать поиск оптимальной траектории движения в многомерном пространстве параметров и ограничений, описывающих во времени внешнюю и внутреннюю среду производственно-хозяйственного комплекса.

4.2. Принятие ситуационных решений участниками производственно-хозяйственных комплексов

В процессе оперативной деятельности участники производственно-хозяйственных комплексов осуществляют принятие и реализацию ситуационных решений. Они имеют особенности и существенно отличаются от стратегических решений. Ситуационному решению предшествует анализ хозяйственной ситуации, которая представляет собой сочетание хозяйственных условий и факторов, обуславливающее формирование только ему присущих уровней количественных и качественных параметров. Хозяйственные ситуации не являются стабильными и в результате изменений могут перерасти в проблемные ситуации. Проблемная ситуация возникает при сочетании хозяйственных условий и факторов, когда формируется устойчивая тенденция к ухудшению уровня и динамики оценочных показателей, которая может перерасти в кризисную ситуацию. Для предотвращения и преодоления проблемной, а тем более кризисной, ситуации осуществляется необходимость регулирования хозяйственной деятельности путем принятия ситуационных решений для обеспечения стабилизации ситуации [181-183].

Формирование и принятие ситуационных управленческих решений заключается в управлении движением материальными потоками, представляющими собой предметы труда, средства труда и сам труд, а также отражающими это движение потоками информации, посредством реализации функций управления: учета и контроля, анализа и оценки, планирования и регулирования.

Управленческое решение в специальной литературе имеет несколько трактовок (социальный акт, часть управленческого процесса, способ влияния управляющей системы на управляемую) [182, с.12].

Формируемые управленческие решения должны отвечать требованиям комплексности, научной обоснованности, своевременности и многоаспектности.

Исходя из вышеизложенного и учитывая особенности механизма управления корпорацией, укрупненная схема формирования, обоснования

и реализации решений должна иметь конфигурацию, представленную на рис. 4.2.



Рис. 4.2. Укрупненная схема обоснования решений в управлении производственно- хозяйственным комплексом

Для принятия адекватного хозяйственного решения осуществляется тщательная аналитическая подготовка, включающая:

разработку вариантов хозяйственного решения и ограничений на них;

расчет технико-экономических показателей варианта хозяйственного решения и выявление характера влияния его осуществления на конечные показатели хозяйственной деятельности;

определение критерия эффективности вариантов хозяйственных решений и оптимизация их выбора на имеющемся массиве по результатам сравнений и оценок.

Поскольку решению предшествует оценка ситуации, то в ее основе лежат размер и динамика отклонений соответствующих показателей от желаемых и обоснованных значений.

Процедура оценки дает своеобразное техническое задание на подготовку решения, которое осуществляется вариантно, а именно разрабатывается несколько возможных способов преодоления проблемной

или кризисной ситуации. В результате выбирается тот, который лучше с точки зрения критерия регулирования хозяйственной деятельности, в частности, минимум продолжительности нежелательного отклонения или максимум эффективности дополнительных затрат. Для подобной оптимизации варианты хозяйственных решений должны обладать показателями для расчета их эффективности: затрат, результата и времени осуществления.

Следует подчеркнуть, что производственно-хозяйственные комплексы работают более эффективно, если централизация основных функций сочетается с достаточной самостоятельностью подразделений.

Производственно-хозяйственный комплекс – корпорация, – как любая экономическая информационная система, включает две подсистемы: основного функционального процесса (производства, предоставления услуг, торгово-посреднической деятельности) и подсистему управления этим процессом. Информационная модель системы реализуется на ПЭВМ. В ее основе лежит состояние материальных, трудовых и финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении производственно-хозяйственного комплекса, предназначенных для выполнения обязательств и осуществления затрат, формирующихся за счет собственных и заемных источников, интегрирующих в себе достаточный объем информации для целей управления. Эта модель охватывает весь спектр хозяйственных решений и строится таким образом, чтобы можно было извлечь сведения в сроки, пока они не потеряли своей актуальности для обработки, выбора и принятия решений [183, с.39].

На рис. 4.3 представлена схема системы управления производственно-хозяйственного комплекса с точки зрения информационной взаимосвязи функций и моделей обоснования решений. К моделям управления эффективностью производства относятся: модель безубыточности; модели прибыли, зон прибыльности и убыточности; модель компенсационных соотношений прибылеобразующих факторов.

Модели управления развитием техники включают метод выбора типажа по одному и двум параметрам; метод ценообразования продукции высокого качества; метод ценообразования новой продукции. Модели управления инвестициями объединяют метод средней нормы прибыли на инвестиции; метод внутрифирменной нормы прибыли; метод чистой дисконтированной стоимости; метод среднегодовых платежей при лизинге.

В систему моделей управления активами входят:

модель расчета потребности в оборудовании и финансах при расширении производства;

модель внутрифирменного ценообразования; модель срока погашения кредита на реконструкцию;

методы формирования активов нового производства.



Рис.4.3. Взаимодействие функций системы управления и моделей обоснования решений

Учет особенностей механизма управления корпорацией при формировании и реализации управленческих решений обеспечивает рациональное использование финансовых и инвестиционных ресурсов, эффективность и устойчивость ее функционирования и является гарантией реализации экономических интересов ее участников.

Методика выбора решений, ориентированных на поддержку устойчивости, заключается в следующем. Устойчивость представляет собой способность хозяйственного комплекса возвращаться в состояние равновесия после того, как оно было выведено из него воздействием внешних и внутренних факторов. Состояние равновесия включает высокую платежеспособность, финансовую независимость, рентабельность, оборачиваемость активов, допустимый уровень риска и обеспечивает достижение целей и дальнейшее развитие предприятия. Оценка факторов, влияющих на устойчивость, представлена на рис. 4.4. Оценка осуществляется посредством SWOT-анализа и технологий экспертного оценивания. Наряду с этим используется методика построения рейтинговой оценки устойчивости [184]. Особенностью данного метода является то, что из 30 – 35 показателей экономической ситуации в предложенную классификацию отбираются, например, 15, так как введение в модель всех показателей усложняет ее интерпретацию и использование. Для определения нормативных показателей используются статистические методы, данные отчетности совокупности предприятий. В табл. 4.1 представлена матрица эталонных показателей устойчивости, рассчитанная по данным деятельности ряда производственно-хозяйственных комплексов Донецкой области. Рассчитываются фактические показатели оцениваемого комплекса и формируется матрица оценок, показатели которой представляют баллы, соответствующие шкале показателей.

Таблица 4.1

Матрица оценок

Высокие	Средние	Низкие
A11	A12	A13
A21	A22	A23
A31	A32	A33
A41	A42	A43
...
AN1	AN2	AN3

Рейтинг определяется по показателям деловой активности, рентабельности, финансовой устойчивости, платежеспособности (табл. 4.2-4.3) [182,183,185]

Таблица 4.2

Алгоритм расчета показателей деловой активности и рентабельности

Показатель	Формула	Комментарий
1	2	3
Выручка от реализации (V)	—	—
Чистая прибыль (P _г)	—	
Производительность труда (П _т)	$П_{т} = \frac{V}{Ч_{р}}$	Рост показателя свидетельствует о повышении эффективности использования трудовых ресурсов
Фондоотдача производственных фондов (Ф)	$Ф = \frac{V}{F_{ср}}$	Отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов F _{ср} . Показывает, сколько на 1 грн. стоимости внеоборотных активов реализовано продукции
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (O _к)	$O_{к} = \frac{V}{B_{ср}}$	Показывает скорость оборота всех средств предприятия B _{ср}
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (O _{об})	$O_{об} = \frac{V}{R_{а ср}}$	Отражает скорость оборота материальных и денежных ресурсов R _{аср} предприятия за анализируемый период, или сколько гривень оборота (выручки) приходится на каждую гривню данного вида активов
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств (O _{м.ср})	$O_{м.ср} = \frac{V}{Z_{ср}}$	Скорость оборота запасов и затрат, т. е. число оборотов за отчетный период, за который материальные оборотные средства превращаются в денежную форму
Коэффициент оборачиваемости дебиторский задолженности (O _{д/з})	$O_{д/з} = \frac{V}{r_{а дз}}$	Показывает число оборотов за период коммерческого кредита r _{а дз} , предоставленного предприятием. При ускорении оборачиваемости происходит снижение значения показателя, что свидетельствует об улучшении расчетов с дебиторами
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (O _{к/з})	$O_{к/з} = \frac{V}{r_{а кз}}$	Показывает скорость оборота задолженности предприятия. Ускорение неблагоприятно сказывается на ликвидности предприятия; если O _{к/з} < O _{д/з}
Рентабельность продаж (R _п)	$R_{п} = \frac{P_{р}}{V}$	Показывает доходность реализации, т.е. на сколько гривень нужно реализовать продукции, чтобы получить 1 грн. прибыли. Напрямую связан с динамикой цены реализации продукции, уровнем затрат на производство

1	2	3
Рентабельность основной деятельности ($R_{од}$)	$R_{од} = \frac{P_p}{З}$	Показывает прибыльность затрат на производство продукции. Дополняет показатель рентабельности продаж (R_n). Динамика коэффициента может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля над себестоимостью реализованной продукции
Рентабельность капитала предприятия (R_k)	$R_k = \frac{P_ч}{B_{ср}}$	Определяет эффективность всего имущества предприятия. При сравнении рентабельности капитала с рентабельностью продукции и величиной ставки по банковскому кредиту можно сделать вывод либо о неоправданном завышении кредитной ставки, либо о неудовлетворительном использовании капитала предприятия

Для оценки платежеспособности рассчитываются следующие показатели- коэффициенты ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности равен отношению текущих активов к краткосрочным обязательствам. Он показывает, в какой мере текущие кредиторские обязательства обеспечиваются текущими активами, т. е. сколько денежных единиц текущих активов приходится на одну денежную единицу текущих обязательств. Если соотношение меньше чем 1:1, то текущие обязательства превышают текущие активы.

Коэффициент быстрой ликвидности (строгой ликвидности) является промежуточным коэффициентом покрытия и показывает, какую часть можно погасить текущими активами за минусом запасов. Значение этого показателя рекомендуется в пределах 0,8 до 1,0 (в розничной торговле этот коэффициент может снижаться до 0,4 – 0,5), но может быть чрезвычайно высоким из-за неоправданного роста дебиторской задолженности.

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется отношением наиболее ликвидных активов к текущим обязательствам. Этот коэффициент является наиболее жестким критерием платежеспособности и показывает, какую часть краткосрочной задолженности фирма может погасить в ближайшее время. Величина его должна быть не ниже 0,2.

Рейтинговая оценка (R) рассчитывается по формуле

$$R = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^3 a_{ij}, \quad (4.1)$$

где a_{ij} – элемент матрицы оценок.

Определяется класс рейтинга следующим образом:

если $R > n \cdot 3$, то это свидетельствует о значительном запасе устойчивости;

если $n \cdot 2 < R < n \cdot 3$, то это свидетельствует о том, что производственно-хозяйственный комплекс находится в устойчивом положении;

при снижении рейтинга $n < R < n \cdot 2$ у производственно-хозяйственного комплекса имеются признаки снижения устойчивости;

при приближении рейтинга к n производственно-хозяйственный комплекс находится в неустойчивом положении, на грани кризиса.

Таблица.4.3

Алгоритм расчета коэффициентов для оценки финансовой устойчивости

Коэффициент	Что показывает	Формула	Комментарий
Коэффициент автономии	Характеризует независимость от заемных средств. Показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия	$K_a = \frac{И_c}{B}$	Минимальное значение на уровне 0,5. Превышение указывает на увеличение финансовой независимости, расширение возможности привлечения средств со стороны
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	Сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 грн. вложенных в активы собственных средств	$K_{зс} = \frac{K_t + K_f}{И_c}$	Нормальное значение $K_{зс} < 0,7$. Превышение указанной границы означает зависимость хозяйствующего субъекта от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	Наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости. Критерий для определения неплатежеспособности	$K_o = \frac{E_c}{R_a}$	Нормальное значение $K_o > 0,1$. Чем выше показатель, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей проведения независимой финансовой политики
Коэффициент маневренности	Способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства за счет собственных источников	$K_m = \frac{E_c}{И_c}$	Нормальное значение от 0,2 до 0,5. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у предприятия
Коэффициент мобильных и иммобилизованных средств	Сколько внеоборотных средств приходится на гривню оборотных активов	$K_{м/н} = \frac{R_a}{F}$	Чем выше значение показателя, тем больше средств предприятие вкладывает в оборотные активы

Если рейтинговая оценка устанавливается по системе показателей за определенный период, то имеет смысл построить график с границами степени уровня устойчивости.

Для оценки финансовой устойчивости также используется матричный баланс, основанный на диалектической связи материальных и финансовых потоков, которая находит свое отражение в характере и динамике связанных ресурсов производственно-хозяйственного комплекса [185-187]. Под связными ресурсами понимается объем финансовых ресурсов, которыми постоянно должен располагать хозяйственный комплекс для обеспечения непрерывного функционирования. Связные ресурсы представляют двустороннюю связь между необходимыми внеоборотными и оборотными активами для осуществления устойчивой хозяйственной деятельности и связанными с их финансированием источниками: собственными и заемными [186, с. 22-23].

Правила финансирования имеют практическую ценность, поскольку позволяют поддерживать финансовое равновесие экономической системы, а все нарушения этих правил находят концентрированное выражение в балансе. Для анализа отклонений от равновесия используется матричный баланс. Эффективность хозяйственной деятельности достигается тогда, когда связанные с производством активы имеют оптимальные размеры. В практической деятельности наиболее важным представляется определение методов достижения этой оптимальности путем использования инструментов формирования и поддержания размеров связанного оборотного капитала и учета закономерностей функционирования внешней среды, влияющей на финансовые пропорции экономической системы. Матричные балансы строятся по следующей методике. Баланс предприятия представляется в виде матрицы, где по горизонтали – статьи актива (имущество), а по вертикали – статьи пассива (источники средств). Размерность матрицы баланса может соответствовать количеству статей баланса, но для практических целей достаточно размерности 7x7 по уплотненной форме. В матричном балансе при этом выделяется четыре квадранта: недвижимые средства, мобильные средства, собственный капитал, заемный капитал.

В матрице p_{ij} – элемент матрицы; a_i – сумма элементов по строке; p_i – сумма элементов по столбцу; и должно выполняться условие

$$\sum_{i=1}^n a_i = \sum_{i=1}^n p_i, \quad (4.2)$$

где n – размерность матрицы.

Заполнение строк матрицы осуществляется по следующему алгоритму:

для распределения суммы a_1 по строке 1 проверяется,

если $a_1 \leq p_1$, то $p_{11}=a_1$,

иначе $p_{11}=p_1$,

если $(a_1 - p_1) > p_3$, то $p_{12} = p_3$,
 иначе $p_{12} = a_1 - p_1$,
 если $(a_1 - p_1 - p_3) > p_4$, то $p_{13} = p_4$,
 иначе $p_{13} = a_1 - p_1 - p_3$,
 если $a_1 - p_1 - p_3 - p_4 > 0$, то эту сумму следует распределить после распределения активов по основному алгоритму в пределах остатка средств.

Распределение по прочим строкам происходит аналогично, разница заключается в том, что перед началом анализа проверяется, не задействовано ли значение p_i при заполнении предыдущих строк и если $p_i < 0$, то переходят к следующему источнику.

Алгоритм выбора решений, ориентированных на сохранение устойчивости и использующих матричные методы оценки хозяйственной деятельности, представлен на рис. 4.5.

На первом этапе осуществляется оценка текущей устойчивости производственно-хозяйственного комплекса по набору показателей состояния внешней и внутренней среды, для чего используются методы экспертного оценивания. Кроме того, осуществляется рейтинговая оценка и строится матричный баланс.

Затем формируется нормативная матрица рейтинговой оценки (MNRO) и матричный баланс текущего состояния (MBTS). Матричный баланс текущего состояния при большом запасе устойчивости должен совпадать с эталонным матричным балансом распределения связанных ресурсов (MBES). Если это условие не соблюдается, но показатели рейтинговой оценки свидетельствуют об устойчивом положении, то сравнивается с MBTS.

Разрабатывается вариант решения и формируется баланс будущего состояния с учетом матрицы финансовых решений. Затем формируется матричный баланс будущего состояния MBBS. MBBS сравнивается с MBES. Если они не совпадают в основных тенденциях связи материальных и денежных потоков, то происходит корректировка параметров решения.

Если же наблюдается совпадение, то осуществляется формирование рейтинговой оценки устойчивости предприятия в будущем (ROUST).

Если показатель ROUST свидетельствует о низкой устойчивости, то необходима разработка нового решения, в противном случае решение принимается, и процесс выбора заканчивается. В результате использования представленного алгоритма обеспечивается выбор решений, ориентированных на поддержание устойчивости [188].

Для оптимизации операционного цикла и эффективности управления движением временно свободных средств возможно осуществление инвестиций в финансовые активы. При этом оценивается следующее: возможный доход от использования средств, которые направляются из чистой прибыли на производственное развитие; причины отставания

прибыльности собственного капитала и операционных активов от средней депозитной ставки; уровень соотношения между прибылью использования активов в составе операционной деятельности и финансовой инвестиции [189-191].

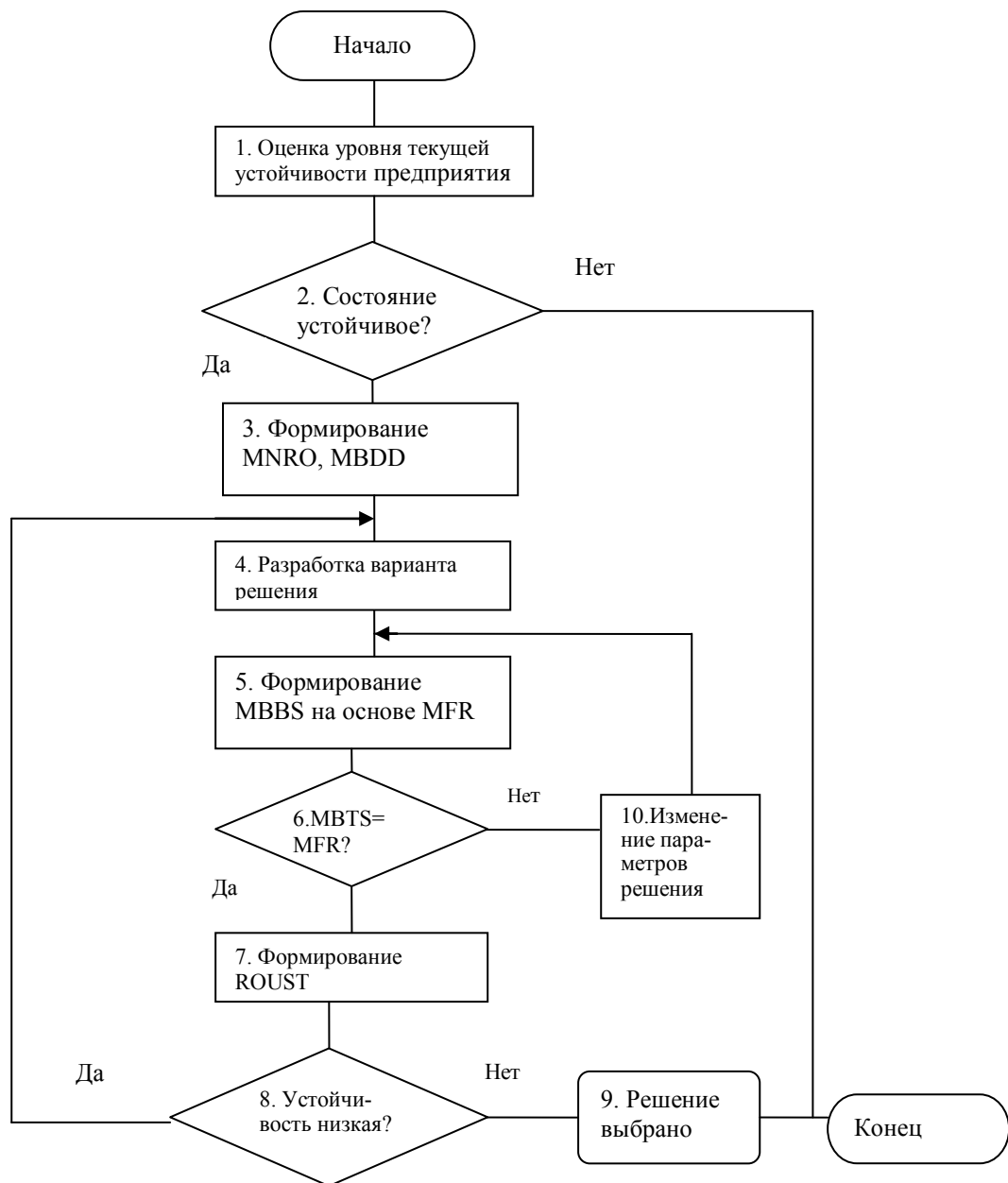


Рис. 4.5. Алгоритм выбора решений, ориентированных на сохранение устойчивости хозяйственного комплекса

При оценке целесообразности вложения средств в финансовые активы используется динамическая модель распределения средств в каналы возможного их вложения.

Реализация этой модели сводится к следующим расчетам:

допустимости и эффективности предварительного распределения средств на основе ежедневных балансов;

минимально необходимых средств для предварительного распределения и соответствующее этому оптимальное распределение ресурсов;

формирования распределения, определяющего максимальную эффективность вложения средств.

Эксперт на основе анализа полученных результатов подбирает параметры, временной интервал, список каналов и проводит расчеты до получения желаемого результата.

Рассмотренные методы и подходы управления финансовыми ресурсами используются в информационных системах поддержки принятия решений (в учетном и аналитическом блоках). Моделирование бухгалтерско-финансовой системы позволяет выделить основные центры финансового управления и обеспечить контроль затрат производственно-хозяйственного комплекса, ее внутренние и внешние финансовые потоки. Конфигурация информационной финансовой системы строится в зависимости от особенностей структурной схемы хозяйственного комплекса. Технология компьютеризации бюджетно-финансового механизма производственно-хозяйственного комплекса основывается на введении кодификатора и дополнительных аналитических признаков бухгалтерских проводок. В результате данные и отчетность вырабатываются не только для определенных видов продукции, но и в разных структурных подразделениях.

Финансовые потоки и доходы перераспределяются между центрами финансового управления с помощью специальных коэффициентов (схему распределения ресурсов формирует руководство производственно-хозяйственного комплекса). Таким образом реализуется модель распределения ресурсов и формирования бюджетов структурных подразделений и участников производственно-хозяйственного комплекса. Бюджетная система удаленных филиалов и дочерних фирм интегрируется в общий компьютеризированный комплекс посредством создания единой сети [192, с.36].

В зависимости от выбранной модели хозяйственные операции участников автоматически «переносятся» на бухгалтерские счета головной компании, или балансы дочерней фирмы формируются относительно независимо с последующей интеграцией в консолидированный баланс производственно-хозяйственного комплекса. Для этого целесообразно использовать различные средства передачи данных. Компьютерная система моделируется в соответствии с принципами бюджетной политики производственно-хозяйственного комплекса.

При этом автоматизированная система управления финансами производственно-хозяйственного комплекса решает две основные задачи:

на уровне центров прибыли – формирует текущие данные о движении денежных средств и технико-экономических параметрах производства (структуре производственных издержек), что позволяет менеджерам принимать решения в случае отклонения от плановых показателей по доходам и затратам. Таким образом, достигается надежный контроль над уровнем его ликвидности и обеспечивается предсказуемость финансовой ситуации;

на высшем уровне управления финансовая служба снабжает руководство данными для оперативного управления и долгосрочного планирования операций корпорации.

Для принятия решений по оптимальному распределению ресурсов выполняется оценка эффективности деятельности участников, обладающих высокой степенью хозяйственной самостоятельности. Оценка представляет собой характеристику, полученную при подведении итогов, содержащую обобщающие выводы о результатах деятельности производственного объекта. Она отражает качественные отличия данного объекта за определенный период от базы сравнения, выраженные в виде абсолютных и относительных показателей по определенным критериям, а также содержит рекомендации для обоснования и принятия управленческих решений.

Оценка хозяйственной деятельности, используя систему показателей анализа, предполагает, с одной стороны, построение на ее основе системы показателей, а с другой – оценка, являясь промежуточным звеном между анализом и принятием решений, не может обойтись без формирования интегрального показателя для выработки управленческого решения. Формирование интегральных показателей оценки приобретает особую актуальность в условиях использования современных информационных технологий в управлении предприятием.

Имеет смысл формирование пяти групп оценочных показателей.

Первая группа включает наиболее общие показатели, отражающие эффективность использования и доходность вложенного капитала:

норма прибыли;

доходность (рентабельность) активов;

оборачиваемость и отдача активов;

рентабельность (прибыльность) продаж;

рентабельность производства;

текущая (дивидендная) и общая доходность акций;

рыночная капитализация компании.

Данные показатели характеризуют прибыльность и качество управления активами.

Вторая группа определяет финансовое состояние. К показателям этой группы относятся:

платежеспособность;

ликвидность;

рыночная (финансовая) устойчивость предприятия.

В третью группу входят показатели, отражающие состояние производственного потенциала; состав, структура имущества и источники его финансирования. Главным показателем является доля (удельный вес) основных средств в уставном капитале и в активах баланса, а также показатели, характеризующие степень использования и изношенности основных средств:

коэффициент износа основных средств;

рентабельность основных средств;

стоимость основных средств (по первоначальной и остаточной стоимости) в расчете на одну акцию.

В четвертую группу включаются показатели, характеризующие надежность и безопасность вложения средств в ценные бумаги:

риск дебиторской задолженности;

соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;

ликвидационная стоимость одной акции;

риск банкротства;

риск неликвидности акций на вторичном рынке.

Пятая группа показателей отражает перспективы роста стоимости акций и характеризует динамику развития отрасли, ее экспортный потенциал.

Показатели Р/Е (цена/прибыль) являются оценкой вероятности роста стоимости акций на основе определения соотношения курсовой стоимости акций и дохода в расчете на одну акцию. При оценке перспектив роста стоимости акций учитывается доля прибыли, направленная на техническое развитие предприятия.

Руководство производственно-хозяйственного комплекса-корпорации интересуется поток доходов от дочерних предприятий, и большое значение имеет отдача от средств, вложенных в дочернее предприятие и предоставленных им кредитов. При этом если стратегия корпорации направлена на превышение курсов акций дочерних фирм, то в этом случае имеют значение факторы, влияющие на фондовые показатели. Кроме того, оценивается эффективность отдельных проектов, инвестиций в дочерние фирмы и внутрифирменные кредиты, а также другие формы финансирования. Оценка осуществляется по показателям внутренней нормы прибыли, которая сопоставляется с эффективностью альтернативного вложения средств.

При комплексной системе оценки хозяйственных результатов для производственно-хозяйственных комплексов эффективность оценивается с

точки зрения показателей всего объединения и входящих в него дочерних фирм и подразделений. В корпорации используется несколько уровней оценки хозяйственных результатов.

Для определения эффективности деятельности производственно-хозяйственного комплекса в целом вводятся консолидированные показатели активов, продаж, прибыли. Показатели отдельных дочерних предприятий сопоставляются со средневзвешенными по всему объединению. Для контроля над состоянием дочерних предприятий используются экспертные системы, поддерживающие аналитические отчеты об операциях и финансовом состоянии. Аналитическая часть содержит параметры деятельности и финансовый план. Отчетная часть содержит те же данные с требуемой степенью детализации, что позволяет заменить проведение внутреннего аудита.

4.3. Согласование интересов участников производственно-хозяйственных комплексов при формировании решений

Проблема согласования экономических интересов в процессе взаимодействий между участниками производственно-хозяйственного комплекса как интегрированной структуры стоит особенно остро, поскольку оказывает серьезнейшее влияние на результативность финансово-хозяйственной деятельности. Процессы согласования решений целесообразно рассматривать с точки зрения экономических и организационных взаимодействий участников производственно-хозяйственного комплекса, которые образуют полиструктурную модель.

Цель функционирования полиструктурной модели заключается в организации процесса управления хозяйственным взаимодействием входящих в нее предприятий, исходя из возможностей максимизации организационно-экономического эффекта взаимодействия.

С позиции системного анализа полиструктурная модель является системой, подсистемами которой выступают входящие в нее предприятия. В связи с этим в процессе функционирования полиструктурной модели проявляется ее эмерджентность, то есть наличие таких свойств, которые не присущи ее составляющим. Это предполагает использование методов управления, обеспечивающих учет особенностей комплексных, агрегированных объектов.

По организационному построению и взаимодействию полиструктурная модель как объект исследования близка к многосекторным моделям экономики [187,193]. В частности, широко используемая трехсекторная модель экономики описывает взаимодействие таких подсистем, как материальный сектор, который производит предметы

труда (топливо, энергию, сырье и др.); фондосоздающий сектор, в котором производятся средства труда (оборудование, производственные здания и др.); потребительский сектор, который производит предметы потребления. В условиях линейной однородности производственных процессов в указанных секторах, постоянства коэффициентов амортизации и прямых материальных расходов, а также замкнутости экономики, анализ модели показывает, что решение проблемы управления такой полисекторной системой может быть получено путем построения балансов доходов и расходов указанных секторов (подсистем) [193]. Именно поэтому при исследовании функционирования полиструктурных моделей целесообразно использование методологии построения балансов взаимодействий (материальных, финансовых и информационных потоков) компонентов и формировании на их основе механизмов оптимизации этих взаимодействий.

Состав полиструктурной модели определяется формами и методами, обеспечивающими взаимодействие функций разных по целям и задачам экономических агентов; инструментами их взаимодействия для достижения собственных и общих целей, а также способами взаимосогласования их экономических интересов. Необходимость взаимодействия функций предприятий, объединяемых в производственно-хозяйственный комплекс, обуславливает потребность в разработке специфических подходов к его структуризации.

Организация взаимодействия элементов структуры предполагает формирование направлений финансовых, материальных и информационных потоков внутри производственно-хозяйственного комплекса и, соответственно, особых механизмов его реализации. Кроме того, проблема согласования интересов участников требует разработки механизмов перераспределения экономического эффекта между участниками производственно-хозяйственного комплекса. При этом обычно рассматриваются следующие типы взаимодействия участников производственно-хозяйственного комплекса:

Организационно-финансовые взаимодействия, связанные с передачей в аренду производственных мощностей (основных фондов) и проведением соответствующих денежных расчетов;

организационные взаимодействия, связанные с временным переводом отдельных групп (подразделений) персонала, занятого в одной организации, на выполнение работ другой организации, и проведением соответствующих денежных расчетов.

Механизм согласования интересов является центральным моментом в организации полиструктурной модели, поскольку эффективное экономическое развитие организационной системы возможно только на основе учета и координации экономических интересов участников производственно-хозяйственного комплекса.

Полиструктурная модель относится к моделям поддержки принятия решений в организационно-экономических системах, и ее формирование требует соответствующего методологического обоснования.

Типовая модель поддержки принятия решений предполагает наличие нормативно-справочной информации, набор аналитических и логических соотношений, воспроизводящих оперативные действия в зависимости от конкретной ситуации.

Модель функционирует в реальном масштабе времени и с достаточной точностью отражает реальные процессы, происходящие на предприятии. Принципами построения модели являются: идентифицируемость процессов и явлений, управляемость ресурсами, надежность функционирования самой модели, работа в реальном масштабе времени. Модель представляет собой программно-аппаратный комплекс, состоящий из компьютеров, программного и информационного обеспечения, средств связи, датчиков съема информации, средств оргтехники [183, с. 138].

Следует подчеркнуть, что решения должны отвечать таким требованиям:

- соответствие действующему законодательству и положениям уставных документов предприятия;

- наличие в тексте решения четкой целевой направленности и адресности;

- соответствие формы содержанию;

- недопустимость противоречий самому себе или ранее принятому решению;

- учет возможности технической, экономической и организационной выполнимости решения;

- наличие параметров внешнего и внутреннего контроля выполняемого решения;

- оценка риска возникновения отрицательных последствий принятого решения при его реализации.

Эффективность управленческих решений во многом зависит от методов формирования, сравнительная характеристика которых представлена в табл. 4.4.

В системах обоснования решений используются различные методы, которые оказывают серьезное влияние на формирование решений, а их применение во многом зависит от наличия информации для принятия решений.

Таблица 4.4

**Сравнительная характеристика методов формирования
управленческих решений**

Наименование метода	Содержание метода	Эффективность и достижение цели
Теоретико-игровой	Использует интеллектуальный потенциал в виде программного и информационного обеспечения. Предусматривает проведение деловой игры с использованием современных информационных технологий	Высокая
Управленческого консультирования	Предполагает привлечение внешних консультантов-высококвалифицированных специалистов	Высокая
Эвристический	Используется при недоступности или отсутствии условий для применения формализованных методов. Основан на логике, опыте и направлен на решение нетиповых, творческих задач	Высокая
Экспертный	Основан на совокупном мнении специалистов в пересекающихся областях деятельности	Невысокая
Метод сценариев	Использует совокупность приемов изложения решений в виде схемы их реализации	Высокая
Метод «дерева решений»	Представляет визуально результаты действия различных решений для выбора наилучшего набора	Невысокая
Матричный	Выбор согласованного решения из набора альтернатив на основе компромисса критериев, достигнутых заинтересованными сторонами	Средняя
Аналитический	Используются в качестве модели математические, логические зависимости в виде формул, графиков, таблиц	Высокая
Статистический	Модель формируется в процессе сбора, обработки и анализа статистических материалов, полученных в результате реальных действий или выработанных в процессе статистического моделирования	Средняя
Математического программирования	Используется для разработки стратегических решений и заключается в поиске условных экстремумов при анализе экономических и управленческих процессов, описываемых системой уравнений	Невысокая

Оперативность и четкость в обосновании управленческих решений, в том числе по выбору эффективных методов хозяйствования, достигается использованием систем поддержки принятия решений на базе современных информационных технологий. Одним из перспективных направлений при этом является развитие инструментальных средств в процедурах выбора решений: создание автоматизированных рабочих мест;

внедрение систем поддержки принятия решений для менеджеров в сложных и слабоструктуризированных ситуациях; разработка различных интегрированных, экспертных, интеллектуальных систем, автоматизированных систем экспертного оценивания, а также переход к современным информационным технологиям и разветвленным сетям данных.

Выбор управленческого решения является сложным процессом, что обусловлено множественностью критериев оптимальности и многоаспектным характером трактовки состояния объекта управления. Шагом к решению этой проблемы является использование инструментальных средств в управленческих технологиях.

Получившие в последнее время широкое распространение матричные модели используются для автоматизации плановых и статистических расчетов, организации нормативного хозяйства, унификации документации и сокращения документооборота, организации коммерческого расчета и экономического анализа, для оценки хозяйственной деятельности. Модификации матричных моделей отображают активные и пассивные счета дебета и кредита бухгалтерского баланса и позволяют анализировать движение и связи материальных и финансовых потоков [193, с. 32].

Особый класс представляют собой информационные матрицы, в которых отображается движение и переработка информации (признаков показателей, документов) в процессах управления. Особенность этих моделей заключается в том, что они являются комбинаторными, а показатели, стоящие на пересечении строк и колонок, показывают лишь наличие или отсутствие связей между элементами информационной системы.

В качестве матричных моделей могут рассматриваться широко используемые формы записи информации для систематизации исходных данных в задачах корреляционного анализа, потоков в сетях, математического программирования.

Матричные модели являются важным инструментом прогнозных расчетов. С их помощью планируются межпроизводственные связи на основе заданных валовых выпусков и коэффициентов прямых затрат; расчеты потребностей в затратах предметов труда, рабочей силы, машинного времени, основных фондов; расчет фонда заработной платы, затрат труда, дополнительных капиталовложений, совокупного общественного продукта с подразделением его на фонд возмещения потребленных средств производства, необходимый и прибавочный продукт.

Матричные модели, используемые в управлении производственно-хозяйственным комплексом, их содержание и возможности представлены в табл. 4.5.

Таблица 4.5

Матричные модели и их использование при моделировании механизма управления, ориентированного на основную цель деятельности

Наименование модели	Что обеспечивает	В каком механизме целесообразнее использовать
Модель анализа факторов производства	Обосновывает решения по управлению воспроизводственными процессами	Инновационно-ориентированный
Модель оценки влияния факторов на интегральный показатель эффективности	Решения по управлению затратами и ресурсоемкостью продукции	Производственно-ориентированный
Модель связанных ресурсов	Решения по управлению производственно-финансовой устойчивостью	Финансово-ориентированный
Модель динамической оценки принимаемых решений	Решения по управлению оперативной деятельностью в вертикально-интегрированных структурах	Организационно-ориентированный
Модель индекса эффективности	Обоснование организационных и коммерческих решений	Организационно- и маркетингово-ориентированный
Модель финансовой стратегии	Обоснование принятия инвестиционных решений	Инвестиционно-ориентированный

Матричная модель удобна для проведения экономического анализа, поскольку является простой и наглядной формой отображения свойств объектов самой различной природы. С помощью матричной модели производственного процесса могут быть выявлены нерациональные связи, исследуется загрузка оборудования и использование рабочей силы. Матричные модели, построенные в сопоставимых стоимостных показателях, служат для анализа взаимодействия различных видов деятельности на данном объекте, которые в целом формируют итог хозяйственной деятельности предприятия, объединения, отрасли.

Как средство интеграции, информации матричные модели могут быть использованы для организации экономической информации и приведения данных в сопоставимую форму, наиболее удобную для непосредственного их использования и анализа на различных уровнях управления. Существенным преимуществом матричной организации систем экономической информации является удобство ее обработки на ПЭВМ, возможность проверки, внесения изменений и дополнений, ускорение и облегчение процесса подготовки информации для оптимального прогнозирования.

Не менее важным при этом является развитие инструментальных средств в процедурах выбора решений: создание автоматизированных рабочих мест, разработка различных интегрированных, экспертных,

интеллектуальных систем, автоматизированных систем экспертного оценивания, а также переход к современным информационным технологиям и разветвленным сетям данных [146, с.18]. Так, система поддержки принятия решений, использующая методы теории стоимости фирмы и модель оптимального бюджетирования, представляет механизм управления ресурсным потенциалом и капиталом производственно-хозяйственного комплекса холдингового типа (рис. 4.6).



Рис. 4.6. Структурная модель управления производственно-хозяйственным комплексом холдингового типа

Модель формирования решений функционирует в реальном масштабе времени и с достаточной точностью отражает реальные процессы деятельности производственно-хозяйственного комплекса.

Принципами построения модели являются: идентифицируемость процессов и явлений, управляемость ресурсами, надежность функционирования самой модели, работа в реальном масштабе времени. Модель обычно представляет собой программно-аппаратный комплекс, состоящий из компьютеров, программного и информационного

обеспечения, средств связи, датчиков съема информации, средств оргтехники [172, с.126]. Она включает систему управления головным предприятием, координационный блок, систему управления дочерними предприятиями.

Методы анализа и формализованной обработки данных используют модель оптимального бюджетирования, построенную с применением учетно-аналитических разработок по видам деятельности с точки зрения их влияния на финансовый результат, а также теории стоимости фирмы [170, с.84]. Теория стоимости фирмы обеспечивает построение интегральных моделей хозяйственной деятельности, где любое управленческое решение рассматривается с точки зрения влияния его на величину рыночной стоимости.

Важной задачей, решаемой в координационном блоке, представляется обеспечение результативного управления внутренними и внешними коммуникациями и организационной деятельностью для выбора эффективных структур построения хозяйственных комплексов и взаимных связей.

При этом применяется специфическая методология решения основных задач технологии управления, используются методы регулирования экономических отношений с точки зрения их содержания, а также распределения полномочий между подсистемами управления разных уровней организационного построения хозяйственного комплекса.

Модель оптимального бюджетирования обеспечивает определение количественной соизмеримости эффекта между основными блоками хозяйственной деятельности, текущими операциями, инвестиционной деятельностью и привлечением источников финансирования. При этом обеспечивается решение ряда нетрадиционных задач, в частности:

- расчет совокупного системного эффекта от реализации управленческих решений, связанных с движением ресурсов;

- соизмерение видов деятельности корпорации и обусловленных осуществлением данных видов деятельности затрат для выявления текущих и перспективных резервов снижения себестоимости и повышения финансовых результатов;

- обеспечение непрерывности процесса "план-факт-анализ-планирование на следующий бюджетный период" и независимости от "запаздывания" сводной финансовой отчетности за прошедший бюджетный период;

- формализация задачи оптимального распределения средств между целями повышения производственной эффективности и улучшения финансовой стабильности;

 - количественный расчет оптимального инвестиционного бюджета;

 - выбор оптимальных показателей материального стимулирования, расчет коэффициентов и баз начисления в системе премирования;

количественное соизмерение произведенных в данном бюджетном периоде затрат и себестоимости произведенной, отгруженной и реализованной продукции;

учет отклонений по стадиям финансового цикла для получения достоверной оценки фактической стоимости оборотных активов при ведении нормативного учета затрат;

обеспечение алгоритма выбора решений по оптимальному методу платежа.

Очень важной задачей, решаемой в координационном блоке, представляется обеспечение результативного управления внутренними и внешними коммуникациями и организационной деятельностью для выбора эффективных структур построения хозяйственных комплексов и взаимных связей. При этом применяется специфическая методология решения основных задач технологии управления, используются методы регулирования экономических отношений с точки зрения их содержания, а также распределения полномочий между подсистемами управления разных уровней организационного построения производственно-хозяйственного комплекса. Однако формирование эффективной системы коммуникаций, включающей координацию производственных связей предприятий, которые входят в его состав, финансовые расчеты между предприятиями, взаимный сбыт продукции, управление номенклатурой и объемом выпускаемой предприятиями продукции, координацию снабжения сырьем и материалами, обеспечение необходимой кооперации производства и внедрение рациональной специализации предприятий, представляется важной и актуальной проблемой, которая требует дальнейших исследований.

В случае, когда при принятии инвестиционных решений требуется согласование интересов участников, информация носит противоречивый характер или представляется недостаточно полной, то целесообразно использование метода экспертных оценок, позволяющего решать сложные проблемы, основываясь на неполных данных (неточных и даже противоречивых). В качестве оценочных используются следующие критерии: имидж предприятия, стоимость продукции, финансовое состояние, опыт деятельности в данной отрасли, источники финансирования, срок исполнения контрактов, состояние рекламы. Исследование предполагает выбор оценочных критериев, ранжирование их применительно к конкретной ситуации, определение весовых характеристик, построение матрицы оценки каждого участника инвестиционного процесса по заданному комплексу критериев, расчет относительной оценки по рассматриваемому фактору и соотнесение его с максимально возможным значением показателя.

Комплексная оценка определяется по максимальной средней оценке по всем критериям. Участник, получивший высшие оценки, является наиболее предпочтительным для принятия решений об инвестировании и реализации проекта. По мере накопления данных предыдущих оценок, сравнения их с фактическими результатами и внесения соответствующих корректив в базу критериев практически исключается принятие ошибочных решений.

Технологии экспертного оценивания включаются в системы поддержки принятия решений, исходя из следующих обстоятельств:

если в сложившейся ситуации решение является ответственным и может повлечь серьезные последствия в случае неэффективности;

когда ситуация принятия решения является настолько сложной, что затруднительно определить его сильные и слабые стороны, а также перспективы развития;

если необходимо дифференцировать информацию на менее и более значительную при больших объемах информации;

когда для разработки управленческих решений требуется привлечение специалистов, которые обладают значительным опытом и умением действовать в возникающих ситуациях;

в том случае, когда для принятия эффективного решения нужны профессиональные знания ситуации и владение современными технологиями принятия решений.

Технологии экспертного оценивания используют информационную поддержку, которая включает банк аналогов, а системы поддержки принятия решений являются результатом работы специалистов: разработчика и аналитиков организации [194, 195]. На основе изучения типичных ситуаций принятия решений, характера принимаемых решений, анализа и обобщения опыта принятия решений в организации, определения основных закономерностей ее деятельности формируется модель системы поддержки принятия решений и ее модули для экспертного оценивания. Эта модель позволяет осуществлять формирование, структурирование и формализацию цели, разработку сценариев допустимых альтернативных решений, выбор процедур принятия решений. Кроме того, она имеет дружественный интерфейс.

Интерфейс пользователя включает диалоговый процессор с многооконным меню, поддерживающим дружественный диалог с пользователем. Механизм формирования решений обеспечивает поиск, планирование и решение задач. Принципы его работы зависят от способов представления знаний, деталей и принципов построения. Механизмы системы не имеют абсолютных границ, их различия условны, и они могут пересекаться.

База знаний представляет собой пакет знаний, встроенный в систему. Эти знания неалгоритмизированы и включают рассуждения, понятия и утверждения, которые имитируют процесс мышления человека-эксперта. Экспертные оценки основаны на индивидуальных и коллективных суждениях специалистов и обеспечивают принятие индивидуальных и коллективных управленческих решений.

Банк моделей включает модели получения аналитической информации об объектах и объемах работ производственного комплекса, их ресурсное обеспечение и затраты, а также эффективность использования ресурсов и деятельность предприятия в целом.

Одним из современных методов обработки экспертной информации является метод анализа иерархий (МАИ) [164, с. 33 – 37]. Он предполагает декомпозицию проблемы на все более простые составляющие части и обработку суждений лица, принимающего решение. В результате определяется относительная значимость исследуемых альтернатив для всех критериев, находящихся в иерархии. Относительная значимость выражается численно в виде векторов приоритетов. Полученные таким образом значения векторов являются оценками по шкале отношений и соответствуют так называемым жестким оценкам.

Можно выделить ряд модификаций МАИ, которые определяются характером связей между критериями и альтернативами, расположенными на самом нижнем уровне иерархии, а также методом сравнения альтернатив. По характеру связей между критериями и альтернативами определяется два типа иерархий. К первому типу относятся такие, у которых каждый критерий, имеющий связь с альтернативами, связан со всеми рассматриваемыми альтернативами (тип иерархий с одинаковым числом и функциональным составом альтернатив под критериями). Ко второму типу иерархий относятся такие, у которых каждый критерий, имеющий связь с альтернативами, связан не со всеми рассматриваемыми альтернативами (тип иерархий с различными числом и функциональным составом альтернатив под критериями).

Построение иерархии начинается с очерчивания проблемы исследования. Далее строится собственно иерархия, включающая цель, расположенную в ее вершине, промежуточные уровни (например критерии) и альтернативы, формирующие самый нижний иерархический уровень. Существует несколько альтернативных способов графического отображения иерархии.

Первый вариант – конкретизация (декомпозиция) заданного множества элементов (в частности, критериев). Второй вариант противоположен первому и предполагает синтез более общих элементов из заданных частных. Третий вариант – упорядочение предварительно заданного множества элементов на основе их попарного сравнения.

Для установления относительной важности элементов иерархии используется шкала отношений. Данная шкала позволяет лицу, принимающему решение, ставить в соответствие степеням предпочтения одного сравниваемого объекта перед другим некоторые числа.

После построения иерархии устанавливается метод сравнения ее элементов. Строится множество матриц парных сравнений, которые подвергаются математической обработке и определяется их однородность и возможность использования иерархического синтеза.

Таким образом, МАИ осуществляет декомпозицию проблемы на элементарные частицы, после чего средствами матричной алгебры обрабатываются оценки экспертов в иерархической последовательности, пока не будет получена конечная оценка решения проблемы. С помощью иерархического подхода определяется интенсивность взаимного влияния элементов. Системный подход к структуризации проблемы и иерархическое представление ее элементов исключают необходимость поиска функциональной зависимости альтернативы от частных критериев.

Для анализа явлений, относящихся к совместной деятельности участников производственно-хозяйственного комплекса, целесообразно использование экономико-математической модели, параметры которой зависят не только от технологических особенностей производства, но и от организации финансово-экономического взаимодействия участников, а также от степени их заинтересованности в достижении общей цели [191,с.93]. К таким параметрам относятся объем финансовых средств, удельных расходов производителя, которые направляются для снижения коэффициента, определяющего внутреннюю цену продажи в вертикальной цепи, а также множество моментов начала и окончания кредитования производства продукции.

Процесс обоснования решений, направленных на достижение общей цели, выступает составляющей экономического механизма корпоративного взаимодействия, моделирование которого предложено в работах [191, 195]. При построении математической модели экономического механизма корпоративного взаимодействия учитываются основные факторы, которые влияют на принятие решений и математически описываются процедуры взаимодействия, достаточно точно соответствующие интересам участников. При этом целесообразно рассмотреть вопрос об особенностях моделирования динамического взаимодействия следующих участников вертикально интегрированного объединения – производителя, банка и потребителя .

Процесс взаимодействия участников представляется в виде дифференциальной игры с противоположными интересами. В динамической игровой модели выделяются два вида процесса

изменения финансового ресурса, предназначенного для снижения удельных расходов производителя, и процессов принятия решений, которые влияют на изменение этого ресурса.

Динамика изменения ресурса описывает дифференциальное уравнение, в котором отражается состояние процесса в конкретный момент времени и вектор стратегий игроков-участников.

Динамика процесса принятия решений определяется видом уравнений, которые выступают функциями тех параметров, информация о которых имеется к моменту принятия решения.

При этом рассматривается бескоалиционная игра с равноправными участниками, которая при отсутствии неопределенности позволяет принимать решения, основанные на использовании равновесных ситуаций.

В предложенной инвестиционной игровой модели задача заключается в том, что необходимо на заданном отрезке времени определить оптимальный интервал совместного инвестирования участниками процесса производства продукции, при которых критерии эффективности принимают наилучшие значения. Для этого осуществляется поиск оптимальных интервалов кредитования банком производителя и оптимальных интервалов вложения собственных средств производителя в снижение своих производственных расходов, которые обеспечивают максимальные значения критериям.

Как решение в модели рассматриваются кредиты банка и собственные отчисления от прибыли производителя, которые в конкретный момент времени направляются на снижение удельных расходов, с учетом ограничений и определения критериев эффективности игроков – производителя, банка и потребителя. Игровая ситуация заключается в том, что банк и производитель стремятся выбрать решения, максимизирующие критерии результативности.

Описание дифференциальной игры при этом представляется системой уравнений, включающей уравнение динамики состояния системы; начальное условие фазовой траектории; ограничение на управление; критерии игроков (функции выигрыша).

Применение методов теории игр с противоположными интересами участников дает ту основу, используя которую можно осуществлять синтез системы экономического взаимодействия участников вертикально интегрированной структуры. Это позволяет определить, как эффективнее реализовать имеющийся ресурс, рассмотреть модель экономического взаимодействия участников производственно-хозяйственного комплекса и математически обосновать выбор наиболее рациональной схемы внутреннего инвестирования производителя.

Каждая пара значений в решениях задает свою траекторию, которая выступает решением дифференциального уравнения. Необходимо среди

множества возможных решений найти одно, которое по определенным критериям является наилучшим.

В данной модели в качестве показателя эффективности для участника игры целесообразно использовать функцию накапливаемого дохода. При этом каждому варианту решения уравнения будут соответствовать свои значения показателей.

Поскольку предприятие-потребитель не является непосредственным участником игры, хотя и оказывает косвенное влияние на ее результаты, постольку оно не обеспечивает изменение состояния ресурса, то его критерий не используется для решения оптимизационных задач и является просто интегральной величиной накопленного дохода на интервале.

В результате задача заключается в выборе такого оптимального решения банка и оптимального решения производителя на интервале, при которых гарантированные доходы участков производственно-хозяйственного комплекса достигают максимальных значений.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Обеспечение эффективного функционирования системы управления в производственно-хозяйственных комплексах достигается использованием соответствующего механизма управления, который характеризует эффективная структура и режим взаимодействия обеспечивающей и регулирующей составляющих, что достигается за счет применения информационных технологий и конструирования систем поддержки принятия решений, использующих различные методы экономико-математического моделирования.

Глава 5

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ

5.1. Состав и структура организационно-экономического потенциала производственно-хозяйственных комплексов

Производственно-хозяйственные комплексы как динамические организационно-экономические системы находятся в движении, направленном на достижение глобальных и локальных целей развития. Для достижения указанных целей необходимо решение соответствующих задач, что во многом зависит от наличия и использования имеющегося организационного и экономического потенциала.

Термин «потенциал», происходящий от латинского слова *potentia*, обычно трактуется как сила, мощь. В экономической литературе для характеристики экономической мощи используются различные понятия потенциала: экономический, социально-экономический, научно-технический, народнохозяйственный, коммерческий, производственный [197].

В конце 1970-х, начале 1980-х годов вышло много публикаций по различным аспектам термина «потенциал». В большинстве работ отмечается важность изучения проблем оценки потенциала и указывается на существование значительных различий в определении самого термина «потенциал», его сущности, состава и соотношения с другими категориями [198, с.12; 199, с.6; 200, с.20-22; 201, с.4].

Анализ этих публикаций выявляет значительные различия в определении экономического потенциала, понимании его сущности. Можно выделить четыре подхода к пониманию сущности экономического потенциала, представленных на рис. 5.1.

Согласно отраслевому подходу Б.Мочалов данный термин понимает как «совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную, сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозить грузы, оказывать услуги населению» [198, с.7]. Однако в данном определении подчеркивается лишь один из аспектов экономического потенциала – способность хозяйственного механизма выполнять производственную функцию.

Ресурсный подход наблюдается в публикациях Б. Плышевского, А. Тодосейчука [202, с.64], в которых содержание понятия „потенциал” подменяется понятиями „ресурсы”, „инвестиции”. Если при раскрытии термина делать акцент только на ресурсный аспект, не выявляя при этом специфических черт, то в результате исчезают существенные отличия от

других экономических категорий, таких как национальное богатство, ресурсы, материально-техническая база. При этом необходимо подчеркнуть, что принципиальным отличием между терминами «ресурсы» и «потенциал» является то, что ресурсы существуют независимо от субъектов экономической деятельности, а потенциал отдельного предприятия, общества в целом неотделим от субъектов деятельности. То есть термин «потенциал», кроме материальных и нематериальных средств включает способности работника, коллектива, предприятия, общества в целом к эффективному использованию имеющихся средств или ресурсов.



Рис. 5.1. Подходы к определению сущности потенциала производственно-хозяйственного комплекса: теоретический аспект

Производственный подход – это отождествление терминов «экономический потенциал», «экономическая мощь» и «народнохозяйственный потенциал». Так, Э. Горбунов считает синонимами термины «экономическая мощь», «экономический потенциал»

и «народнохозяйственный потенциал» [204]. Говоря о народнохозяйственном потенциале, Э. Фигурнов ссылается на Большую Советскую Энциклопедию, где дано определение экономического потенциала. В то же время Б. Мочалов считает, что следует отличать показатели экономической мощи от экономического потенциала. «Экономический потенциал страны, отрасли, предприятия, – считает он, – характеризуется объемами накопленных ресурсов и максимально возможным объемом материальных благ и услуг, которых можно достичь в перспективе при оптимальном использовании имеющихся ресурсов. Экономическая мощь характеризует фактически достигнутый уровень развития производственных сил на определенную дату. Экономический потенциал раскрывает экономическую мощь» [197, с.10]. Такой же точки зрения придерживается А. Задоя, делая акцент на различии терминов «народное хозяйство» и «экономический потенциал». «Поскольку понятия «народное хозяйство» и «экономика» – не тождественные (первое шире второго), – отмечает он, – то и народнохозяйственный потенциал – понятие соответственно шире экономического потенциала» [198, с.22]. В отношении терминов «народнохозяйственный потенциал» и «экономический потенциал» Б. Мочалов придерживается такой же точки зрения, полагая, что первое включает второе [198, с.18].

Сторонник формационного подхода Л. Самоукин считает, что экономический потенциал необходимо рассматривать во взаимосвязи со свойственными каждой общественно-экономической формации производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятия, организации, отраслей народного хозяйства в целом по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг [205, с.5]. Однако экономический потенциал в равной степени зависит от уровня развития производительных сил. В словаре «Управление социалистическим производством» под ред. О.В. Козлова дается определение экономического потенциала как «экономические возможности страны, зависящие от уровня развития производительных сил и производственных отношений, наличия трудовых и производственных ресурсов, эффективности хозяйственного механизма» [206]. Однако в данном определении не указывается, о каких конкретно экономических возможностях идет речь.

В современном словаре Макмиллана приводится следующее определение: потенциальный объем производства – максимально возможный объем производства фирмы, отрасли промышленности, сектора экономики в целом, определяемый обеспеченностью факторами производств [207, с.393]. То есть при характеристике перспективных возможных параметров развития необходимо использовать такие понятия, как потенциальные возможности, потенциальный уровень и т.п. В случае

описания достигнутых уровней, сложившихся ситуаций необходимо использовать термин «потенциал».

Некоторыми авторами утверждается, что, базируясь на изучении и анализе экономических показателей развития экономики в целом и ее отдельных отраслей, можно заключить, что для характеристики экономической мощи достаточно иметь два понятия: «экономический потенциал» и «производственный потенциал» [208]. Экономический потенциал, по их мнению, целесообразно использовать для характеристики возможностей макроэкономической системы (региона, города), включая материальное производство и непромышленную сферу, второе – как для характеристики возможностей отдельных отраслей и предприятий. При этом охватывается только сфера материального производства, а в отраслях – производственная деятельность [207]. Однако это не исключает целесообразности использования для характеристики отдельных сторон экономической мощи государства частных понятий потенциала и строится иерархическая модель взаимосвязи потенциалов, высшим из которых является экономический потенциал. Его содержание и структура определяют существо и содержание производственного и других потенциалов, поскольку все они являются составными частями экономического потенциала (рис. 5.2).

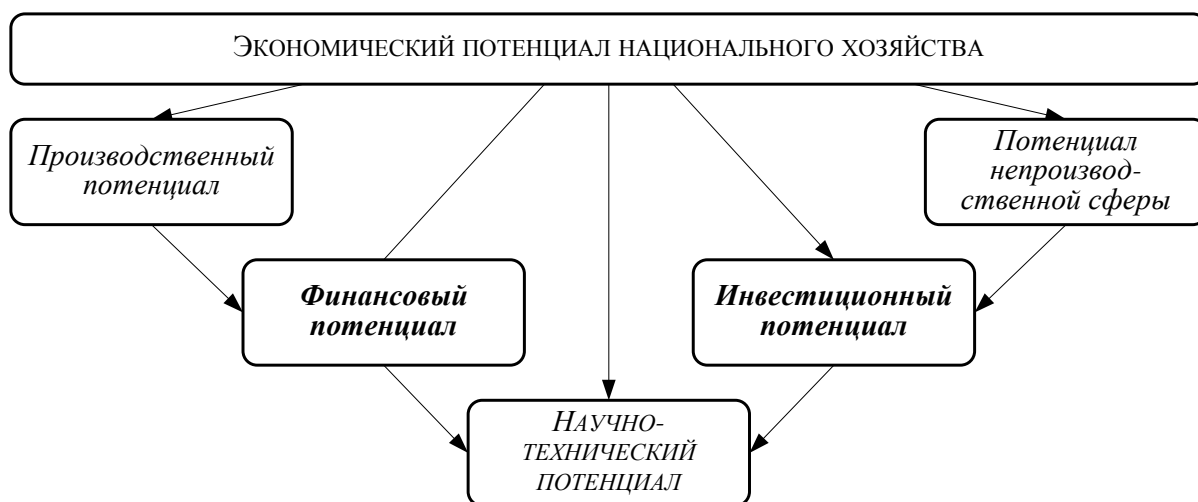


Рис. 5.2. Модель взаимосвязи потенциалов (макроэкономический аспект)

Выбор модели развития неразрывно связан с оценкой эффективности использования потенциала хозяйственного комплекса, что предполагает определение его содержания и структуры. Практика показывает, что из-за неточного понимания состава экономического потенциала, отсутствия комплексности его рассмотрения выполняется неполная его оценка и принимаются односторонние решения в отношении роста его эффективности.

В частности, отдельными исследователями и практиками производственный потенциал отождествляется с техническими возможностями производственных основных фондов без учета второго важнейшего его элемента – рабочей силы. Исходя из этого в практической деятельности основное внимание уделяется развитию производственных фондов без соответствующего обеспечения их трудовыми ресурсами и его мотивационных механизмов, что приводит к диспропорциям между элементами производственного потенциала. Этим объясняются негативные тенденции в использовании производственного потенциала, выразившиеся в снижении отдачи основных фондов. Аналогичное положение имеет место и в отношении состава и структуры экономического потенциала.

Экономический потенциал с макроэкономической точки зрения зависит от количества трудовых ресурсов и качества их профессиональной подготовки, объема производственных мощностей промышленных и строительных организаций, производственных возможностей сельского хозяйства, напряженности транспортных магистралей и наличия транспортных средств, степени развития отраслей непродуцированной сферы, достижений науки и техники, ресурсов разведанных полезных ископаемых.

При этом можно утверждать, что экономический потенциал включает элементы, составляющие производительные силы общества, т.е. совокупность средств труда и людей, приводящих их в движение, материальные и нематериальные ресурсы, которыми обладает государство, регион, город.

Для оценки экономической мощи государства, региона, города используется понятие социально-экономического потенциала как обобщенного выражения тех возможностей, которыми оно располагает, для дальнейшего всестороннего прогресса.

При этом в состав потенциала включаются трудовые и минерально-сырьевые ресурсы, промышленно-производственная, сельскохозяйственная и научно-техническая база, научно-техническая информация, производственная и социально-бытовая инфраструктура. Качественная характеристика экономического потенциала определяется как совокупность материальных и социально-экономических условий производства материальных благ, объем производственных ресурсов, накопленных и производимых, производственные возможности народного хозяйства, максимально возможный объем производства важнейших видов промышленной, строительной, сельскохозяйственной и другой продукции. Таким образом, как следует из краткого обзора, еще нет общепризнанного определения термина «экономический потенциал».

Во многих работах рассматривают характерные стороны этого термина либо его отдельные аспекты или элементы [199,204]. Так, в частности, утверждается, что экономический потенциал отражает

возможности национальной экономики как совокупности двух его сфер: материального производства и непроеизводственной сферы, их способность решать комплексные задачи по производству разнообразной высококачественной продукции и оказанию всевозможных услуг в целях удовлетворения потребностей населения и повышения конкурентоспособности государства на определенном отрезке его развития.

Кроме того, экономический потенциал отражает максимально возможную способность хозяйственной системы по выполнению работ и услуг на основе сбалансированного и гармоничного развития всех его элементов, полного и наилучшего использования всех видов ресурсов [205, с. 34].

Научно-технический потенциал, в свою очередь, представляет совокупность трудовых и материальных ресурсов, научно-технических знаний и производственного опыта для развития и использования достижений научно-технической революции. Он служит для успешного функционирования производительных сил и является важным элементом воспроизводственного процесса в условиях НТР. Его можно представить как совокупный процесс научной деятельности и производства, включающий следующие структурные элементы, образующие единое целое, – кадровый состав, материально-техническую базу и информационные ресурсы.

Среди исследователей нет единства мнений как по содержанию самого понятия «экономический потенциал», так и о составе элементов им охватываемых. Рассматривая понятие «производственный потенциал», одни экономисты включают в него ресурсы производства, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности общества по производству материальных благ в каждый данный момент времени; другие – совокупность ресурсов, предоставляемых в распоряжение хозяйственной системе для созидательной деятельности; третьи – конкретную форму существования производительных сил страны, определяемую количественными и качественными характеристиками используемых в общественном производстве средств производства и трудовых ресурсов. Касаясь приведенных определений, необходимо отметить, что понятие «производственный потенциал» в одном случае отождествляется с используемыми ресурсами производства, хотя и в самом общем виде, без раскрытия их содержания, в другом – рассматриваются конкретные ресурсы, не отражая сути самого определения.

В этом смысле для производственно-хозяйственных комплексов наиболее интересен подход, когда экономический потенциал включает источники, возможности, ресурсы и запасы, которые обеспечивают стабильное и устойчивое его функционирование в условиях расширенного

воспроизводства, а также оказывают содействие достижению цели экономического и социального развития.

Различают осязаемый и неосязаемый потенциал. К осязаемому потенциалу относят все то, что входит в имущественный комплекс или отражено в каких-либо документах — в виде отчетов, методик, правил. К неосязаемому потенциалу относят производственный, информационный, инновационный, инвестиционный климат, созданный во внутренней и внешней среде системы.

Практика показывает, что большинство наиболее выгодных и эффективных в настоящее время видов деятельности производственно-хозяйственных комплексов реально уменьшают экономический потенциал территории, на которой они расположены. При этом снижение потенциала, как следствие экономического процесса, возникает в результате несбалансированного использования ресурсов. Ресурсы, будучи объектом инвестиционной деятельности, одновременно являются целью развития, поскольку создание и поддержание на должном уровне ресурсной базы — одна из основных задач экономики. Основным вопросом становится поиск путей увеличения эффективности использования потенциала социально-экономической системы. Единого мнения среди экономистов по этому поводу нет, но некоторые предпосылки широко признаются. Так, М. Сульман, исполнительный директор Нобелевского фонда (Швеция), среди факторов роста на одно из первых мест ставит повышение эффективности использования ресурсов на основе привлечения соответствующего управленческого потенциала [206].

В управленческий потенциал производственно-хозяйственного комплекса входит совокупность экономических приемов и методов, включая управление:

- по результатам;
- на базе потребности и интересов;
- путем постоянных проверок и указаний;
- в исключительных случаях;
- на базе активизации деятельности персонала;
- на базе искусственного интеллекта.

В производственно-хозяйственных комплексах используется сочетание двух и более приемов и методов, представляющих собой смешанную организацию управления. В частности, управление на базе искусственного интеллекта может охватывать лишь часть организационных компонентов.

О том, какой основной метод или их сочетание используется при организации управления, оценивается с позиций достижения эффективности функционирования хозяйственного механизма и его модели-механизма управления для обеспечения результативности хозяйственной деятельности.

При этом одним из важнейших условий функционирования и развития производственно-хозяйственных комплексов является обеспечение эффективности и результативности деятельности на основе использования системы управления, обладающей свойствами гибкости и предприимчивости, адаптивности, четкой реакции на конъюнктуру рынка, изменения конкурентной и социальной среды и принимать адекватные управленческие решения.

В табл.5.1 представлены аспекты совершенствования деятельности производственно-хозяйственных комплексов, направленные на повышение результативности и ресурсоотдачи и оказывающие серьезное влияние на рост экономического потенциала. Каждый ресурс имеет свои количественные и качественные характеристики: объем, вес, производительность, цену, технический или профессиональный уровень, впечатление, производимое на других участников организационных отношений. Совокупность ключевых характеристик определяет потенциал конкретного ресурса. В реальной деятельности важен потенциал не отдельного ресурса, а их совокупности.

При этом возможны три варианта результатов совместного использования ресурсов:

ресурсы в основном совместимы друг с другом, и их общий потенциал будет равен (немного меньше или немного больше) сумме потенциалов всех составляющих ресурсов;

ресурсы хорошо подобраны или мешают деятельности друг друга, и их общий потенциал будет на 50-60% больше или меньше суммы потенциалов всех участвующих в деятельности ресурсов – эффект эмерджентности;

используемые ресурсы существенно усиливают или ослабляют потенциал друг друга в два и более раз. Общий потенциал будет либо существенно меньше, либо существенно больше суммы потенциалов составляющих ресурсов, так как действует эффект синергии.

Следует подчеркнуть, что любая система стремится приобрести, создать или сохранить в своей структуре все необходимые ресурсы (композицию): находящиеся в заданной соотносительности или заданном подчинении (пропорции), поскольку весьма важным представляется учет принципов его реализации [208, с. 152].

Согласно принципу планирования в каждой организации должен быть обоснованный план деятельности и развития. Этот принцип закрепляет базовый (первоначальный) набор ресурсов и их пропорции, которые должны планироваться на трех уровнях: стратегическом, тактическом и оперативном.

Принцип ограничения предполагает, что набор ресурсов и их пропорции, находящиеся в ведении специалистов, должны быть ограничены рамками рациональности для их эффективного управления. Принцип требует соблюдения норм информационного разнообразия и

заключается в том, что для любого специалиста существуют пределы обрабатываемого количества разнообразной информации. Если этот предел превышен, эффективность координации ресурсов и их пропорций будет снижаться.

Таблица 5.1

Направления совершенствования деятельности производственно-хозяйственных комплексов

Направления деятельности	Условия положительного влияния на эффективность
Ускорение научно-технического и организационного прогресса	Совершенствование организационных систем управления, форм и методов организационной деятельности, планирования и мотивации
Качество и конкурентоспособность продукции и услуг	Изучение возможностей конкурентов по бизнесу, внедрение передового отечественного и зарубежного опыта организации производства
Ресурсосбережение	Снижение материалоемкости, энергоемкости, рационализация использования запасов материальных ценностей
Продукция	Исследование рынка продукции и обеспечение взаимосвязи организационного и экономического взаимодействия между отдельными стадиями маркетинговых исследований и предоставления дополнительных услуг при организации производства
Персонал	Мотивационный механизм поддержки благоприятного климата в трудовом коллективе, обеспечивающий рост производительности труда и рациональное использование деловых качеств персонала
Организация деятельности, обеспечивающая координацию и специализацию управленческих процессов	Динамичность и гибкость системы хозяйствования, способной реформироваться в соответствии с новыми задачами, возникающими в процессе функционирования в связи с изменениями рыночной конъюнктуры
Методы труда	Повышение квалификации кадров и использования накопленного передового опыта родственных предприятий
Стимулы управления	Профессиональная компетентность, деловитость, высокая этика взаимоотношений персонала

Согласно принципу стабилизации требуется, чтобы изменение содержания набора ресурсов и их пропорции не выходило за пределы заданного диапазона (нормативного уровня). Принцип полноты предполагает, что каждая организация должна выполнять весь набор функций производства и управления на своем участке деятельности независимо от количества постоянных работников.

Принцип координирования заключается в том, что каждая организация должна следить за стратегическими, тактическими и оперативными изменениями и вносить соответствующие коррективы в набор и пропорции ресурсов. Этот принцип определяет динамическую

часть в деятельности по формированию набора и пропорциональности ресурсов.

В настоящее время ориентация на ресурсную часть потенциала все больше уменьшает совокупный экономический потенциал. Выход из данной ситуации определяется в целенаправленном увеличении инновационной составляющей экономики производственно-хозяйственных комплексов. Особенно остро эта проблема стоит в неоднородных организационно-экономических системах, характеризующихся наличием не только ресурсных ограничений, но и усиленного сопротивления экономическим процессам.

В основе прогресса обычно лежит инвестиционный процесс, непрерывность и нарастание которого обеспечивают экономическую основу развития. Парадокс заключается в том, что инвестиции, являясь инструментом развития, на самом деле вкладываются не в развитие непосредственно, а в формирование экономического потенциала, через использование которого достигаются требуемые показатели экономического роста (рис. 5.3).

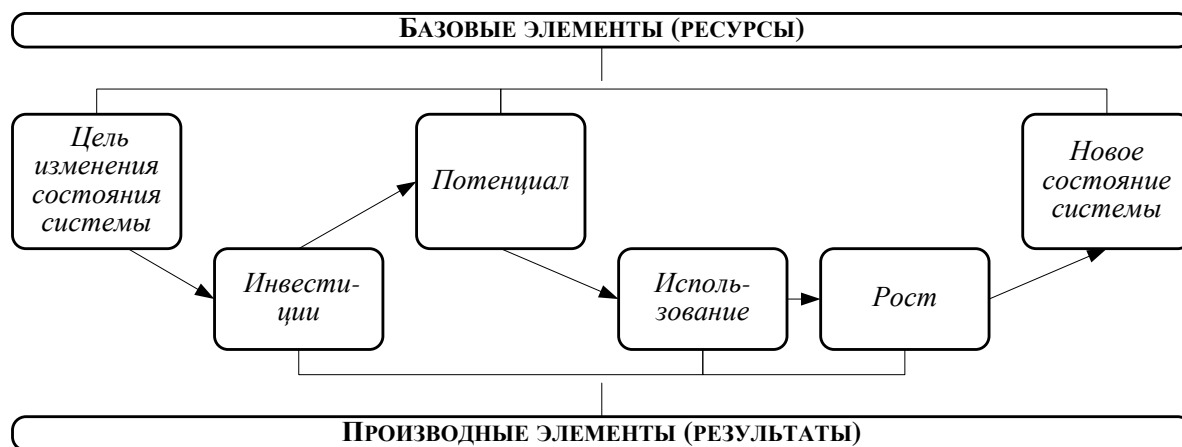


Рис. 5.3. Модель процесса экономического развития производственно-хозяйственного комплекса за счет использования инвестиций и потенциала

В основу экономических процессов управления потенциалом заложены:

информация как экономическая категория, определяющая цель, методы и инструменты развития социально-экономической системы, позволяющая уточнять возможности использования потенциала;

инвестиции как экономическая категория, играющая роль управляющего элемента для развития потенциала;

инновации как экономическая категория, определяющая механизм повышения эффективности социально-экономической системы за счет

ресурсозамещения, сохранения баланса и роста экономического потенциала системы.

В результате процесса использования информации (с привлечением инвестиций) появляется инновация.

Для обеспечения экономического роста потребности в инвестициях могут быть разделены на три группы:

инвестиции в интенсификацию экономики, повышение коэффициента ресурсоотдачи;

инвестиции в совершенствование организационно-экономической системы, ее развитие в рамках существующих условий и возможностей;

инвестиции в изменение, построение новой экономической системы, включая организационно-структурную перестройку.

Следует подчеркнуть, что механизм управления потенциалом экономической системы выполняет две основные функции:

обеспечивающую (формирование необходимого набора ресурсов для непрерывного функционирования);

регулирующую (обоснование и принятие решений по использованию ресурсов для достижения цели).

Механизм управления характеризуется эффективной структурой и режимом взаимодействия на основе применения информационных технологий и конструирования систем поддержки принятия решений. Эти системы с большой степенью адекватности в каждый момент времени описывают функционирование хозяйственного комплекса как объекта управления и обеспечивают обоснованность и качество принимаемых решений на основе результатов оценки потенциала.

5.2. Особенности оценки потенциала и резервов роста производственно-хозяйственных комплексов

Экономический потенциал, как синтетическая характеристика ресурсных возможностей разной природы, определяет конечные результаты деятельности производственно-хозяйственных комплексов в их конкретной форме. В частности, с учетом потенциала разрабатываются и принимаются важнейшие управленческие решения, осуществляется реструктуризация производства и совершенствование механизмов управления. Эффективное использование потенциала повышает конкурентоспособность продукции, что является весьма актуальным в связи с переходом отечественной экономики от рынка продавца к рынку покупателя и повышением значения качества выпускаемой продукции. Капитал включает совокупность запасов и ресурсов предприятия в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, которые привлекаются в экономический процесс с целью получения дохода.

Функционирование составляющих капитала основывается на принципах коммерциализации деятельности и зависит от факторов времени, риска и ликвидности. Капитал при этом выступает как инвестиционный ресурс и фактор производства, и первоочередной задачей становится обеспечение пропорциональной его структуры как с точки зрения определения оптимального соотношения собственных, заемных и привлеченных средств, так и с точки зрения распределения этих средств между структурными подразделениями производственно-хозяйственного комплекса.

Необходимость анализа состояния, выявления резервов роста экономического потенциала, обусловлена тем, что информация содержит в основном фактические данные. Важным при этом представляется владение прогнозными данными, что создает предпосылки выявления негативных и позитивных тенденций в их развитии.

Анализ литературных источников [209-218] показал, что имеются различные подходы к оценке потенциала и результатов его использования. Оценке подвергаются различные стороны использования потенциала в процессе деятельности на основе построения интегральных и частных показателей.

Оценка состояния предприятия с помощью методологического подхода, основанного на применении корректирующих воздействий на финансовую и производственную сферу, предполагает построение специальной модели [209, с.37-38]. Методы оценки состояния (функционирования) хозяйственного комплекса путем определения его положения относительно некоторой точки эталона представляют собой точку в многомерном пространстве, координаты которой являются оптимальными значениями показателей [210, с.82 – 83]. Методология поточно-сетевое финансовое анализа деятельности хозяйственного комплекса использует принципы индустриальной динамики и средства вычислительной техники [211, с.64]. Табличный метод оценки деятельности хозяйственного комплекса основан на использовании системы показателей результатов производства и затрат в их взаимосвязи [212]. Факторный индексный анализ финансовых показателей позволяет определить долю изменения каждого фактора в изменении результирующего показателя. Это достигается построением мультипликативных и аддитивных моделей балансовой прибыли и ее составляющих, а также оборачиваемости активов и рентабельности [213 с.56]. Метод оценки по эталонным значениям, полученным с использованием стимуляторов и дестимуляторов, состоит в следующем [214, с.75-77]. Система показателей охватывает основную, финансовую и инвестиционную деятельность предприятия и близка к англо-американской модели определения прибылей и убытков. Частные показатели группируются по видам деятельности и значимости их влияния на финансовую устойчивость посредством рейтинговых оценок. Для

получения эталона развития частные следует разделить на стимуляторы и дестимуляторы. Стимуляторы – высокие значения показателей, желательные с экономической точки зрения, а дестимуляторы – низкие показатели. Эталомом развития является точка эвклидового пространства.

При оценке платежеспособности предприятия путем составления аналитического баланса, в котором статьи актива расположены по степени нарастания ликвидности, а статьи пассива – в порядке уменьшения их закрепления на предприятии, используются четыре группы показателей: платежеспособности, финансовой устойчивости, эффективности деятельности и экономического потенциала [215, с.63]. Затем путем ранжирования предприятие относят к определенному классу по степени риска сотрудничества с ним.

В международной практике корпоративного управления осуществляется комплексная оценка организации деятельности корпорации. Рейтинг корпоративного управления „Стандарт энд Пауэрс” включают следующие показатели: структура собственности, отношения с финансово-заинтересованными сторонами, финансовая прозрачность и раскрытие информации, структура и методы работы совета директоров и руководителя компании. „CORE-рейтинг” осуществляется по следующим параметрам: политика компании в области раскрытия информации, структура акционерного капитала, деятельность совета директоров и менеджмента компании, риски корпоративного управления в компании, права акционеров [217, с.10-15].

В Украине в 2002 г. разработаны «Рекомендації з найкращої практики корпоративного управління для акціонерних товариств України» [218]. При этом оценку качества и эффективности корпоративного управления предлагается осуществлять путем сравнения с лучшими показателями конкретного акционерного общества по таким направлениям: права акционеров и их защита, раскрытие информации, общее собрание акционеров, наблюдательный совет и его роль, соглашения общества. Эти оценки позволяют определить состояние корпоративного управления в компании, выявить позитивные и негативные стороны, а также финансовые и нефинансовые риски для инвесторов.

Обобщение опыта отечественных и зарубежных ученых-экономистов позволило определить концептуальные основы построения комплексной модели оценки функционирования производственно-хозяйственных комплексов, представленные на рис. 5.4.

Система комплексного анализа и оценки хозяйственной деятельности состоит из блоко-элементов, связанных потоками информации. Результирующие показатели (а точнее, их изменение) того или иного блока, являющиеся для него выходной информацией, для

другого, соподчиненного с ним блока, выполняют роль входной информации.



Рис. 5.4. Концептуальная схема модели комплексной оценки результатов функционирования производственно- хозяйственного комплекса

Важнейшим элементом создания системы анализа и оценки является установление формализованной взаимосвязи между аналитическими и результирующими показателями в каждом блоке, между показателями каждого блока, между блоками системы и на их основе – построение алгоритмов оценки влияния изменения каждого из них на

соподчиненный показатель. Это превращает схему анализа и оценки в его модель [219, с. 235].

Существующие методики оценки производственного потенциала, в частности: денежная оценка элементов потенциала; индексный метод; ресурсно-регрессионный метод; индикативный метод, представленные в табл. 5.2, в известной степени позволяют измерять количественное влияние отдельных факторов с учетом широкого спектра их качественных характеристик, включая результативность функционирования.

Таблица 5.2

Сравнительный анализ методов оценки потенциала производственно-хозяйственного комплекса

Наименование метода	Особенности применения
Метод денежной оценки элементов потенциала	Формальная оценка ресурсов в денежном выражении позволяет судить о составе ресурсов и частично об их структуре, однако возможности остаются за рамками исследования, поскольку два предприятия с одинаковой суммарной стоимостью, оценкой ресурсного потенциала могут иметь разный уровень результативного производства. Подход учитывает абсолютно все имеющиеся ресурсы, а не только те, которые могут быть реально задействованы в процессе производства
Индексный метод	Позволяет определить сравнимую ресурсообеспеченность, а не совокупную полезность накопленных ресурсов. Данный метод требует абстрагирования от структуры потенциала и не позволяет учитывать пропорциональность сочетания отдельных ресурсов
Ресурсно-регрессионный метод	Метод позволяет описать зависимость результатов производства от изменения отдельных факторов и условий и оценивать структурные изменения потенциала, определять нормативы отдачи ресурсов и вклад отдельных ресурсов в формирование потенциала. Недостатком метода является то, что корреляционно-регрессионные модели описывают зависимость при сложившихся определенным образом условиях хозяйствования. В результате невозможно учесть изменения в процессе производства, что может привести к искаженному представлению о состоянии потенциала в динамике
Индикативный метод	Основан на расчете отклонений фактических экономических параметров производства от нормативных. Недостатком является: определенная субъективность самих нормативов, поскольку от их качества достоверности зависит направление поиска резервов роста эффективности использования потенциала

Для производственно-хозяйственных комплексов, которые имеют в своем составе обособленные структурные подразделения (предприятия, организации, филиалы), важное значение в достижении устойчивого развития имеет организационный потенциал, который позволяет осуществлять координацию коммуникационных связей и отношений.

Рост организационного потенциала может быть достигнут за счет совершенствования структуры комплекса и структуры его деятельности

(оптимальной диверсификации деятельности) [212, с.345]. Важно, чтобы в результате этих усовершенствований был повышен уровень системности, и за счет этого получен эффект взаимосвязи, при которой суммарная отдача капиталовложений комплекса в целом выше, чем сумма показателей отдачи по каждой технологической цепи отдельно функционирующих предприятий. В табл. 5.3 представлены элементы потенциала производственно-хозяйственного комплекса, которые проявляются за счет объединения потенциалов его участников.

Таблица 5.3

Элементы потенциала производственно-хозяйственного комплекса, которые проявляются за счет объединения потенциалов его участников

Наименование элемента	Чем характеризуется	Чем измеряется
Производственный потенциал	Возможность привлечения к производству ранее неиспользуемых ресурсов, более полной загрузки производственных мощностей и получением эффекта масштаба	Стоимостью дополнительно полученной, по сравнению с дезинтегрированным производством продукции
Организационно-кадровый потенциал	Оптимизация численности производственных рабочих в результате совершенствования структуры производства, повышения фондовооруженности труда и сокращения численности аппарата управления за счет рационализации выполняемых им функций	Экономия фонда заработной платы за счет перераспределения функций аппарата управления
Инвестиционный потенциал	Возможности получения эффекта от реализации совместных инвестиционных проектов	Показатели окупаемости инвестиций
Деловая активность	Экономия оборотных средств	Снижение расходов на сырье, материалы
Финансовый потенциал	Возможности привлечения дополнительного капитала	Величина и эффективность использования заемных средств

При выборе методики оценки потенциала предприятия необходимо исходить из результатов оценки имеющегося ресурсного потенциала. В настоящее время оценка внутренних возможностей интересует, в первую очередь, собственников и инвесторов. Основным критерием оценки ресурсного потенциала в этом случае выступает либо масса прибыли, которую возможно сравнительно стабильно получать, используя имеющиеся ресурсы, либо рост текущей стоимости производственно-хозяйственного комплекса.

Исходя из этого целесообразно применение следующей схемы оценки потенциала, которая представлена на рис 5.5.



Рис.5.5. Схема оценки потенциала производственно-хозяйственного комплекса с учетом ресурсно-коммуникационного подхода

Использование отмеченной методики нуждается в учете особенностей формирования и использования потенциала производственно-хозяйственных комплексов. Так, в частности, необходимо установление обратных связей между стратегическими целями управления и уровнем потенциала развития, поскольку в сложившихся условиях хозяйствования потенциал должен превратиться в динамический инструмент управления и развития бизнеса. В связи с этим целесообразно формирование таких моделей управления потенциалом, которые обеспечивают формирование инструментов-рекомендаций принятия управленческих решений для достижения результативности деятельности.

Изолированное рассмотрение отдельных составляющих потенциала предполагает использование однофакторных моделей, которые отображают связь производственных результатов с отдельными характеристиками потенциала. Необходимо оценивать потенциал как систему, которая состоит из взаимосвязанных компонентов – человеческого, производственного, организационного, финансового потенциалов, что требует формирования многофакторных моделей.

Таким образом, проблема оценки потенциала производственно-хозяйственных комплексов методологически разбивается на три аспекта:

оценка потенциала как показателя, который характеризует привлекательность и уровень развития;

оценка эффективности использования имеющегося потенциала;

оценка эффективности изменения потенциала в ходе экономического развития.

В результате оценки формируются решения по результативному использованию потенциала производственно-хозяйственных комплексов, направленных на обеспечение устойчивого развития и качественного роста.

Предлагаемые подходы целесообразно использовать для формирования оценки финансового потенциала производственно-хозяйственного комплекса – корпорации при обосновании инновационных проектов.

Управляющее воздействие корпорации направлено на следующие сферы: стратегического планирования, технического развития, маркетинговых исследований, материально-технического обеспечения, финансово-экономической, внешнеэкономической, административно-организационной деятельности. Важной составляющей стратегического планирования является разработка и реализация стратегии инновационного развития. Важной составляющей обоснования инновационных проектов является оценка и формирование ресурсного обеспечения. Система ресурсного обеспечения включает следующие направления: управление финансированием, материально-техническим снабжением и использованием кадров. Однако главным направлением выступает формирование достаточных для развития предприятия финансовых ресурсов и оценка финансового потенциала, позволяющего осуществить внедрение эффективных механизмов инвестирования инновационных проектов.

Под потенциалом корпорации следует понимать источники, возможности, средства и ресурсы, которые приводятся в действие при решении какой-либо задачи или реализации проекта [219, с.97]. Он может быть представлен в различных взаимодополняющих видах, а именно: производственный, организационный, социальный, финансовый, технологический, экологический.

При обосновании инновационной стратегии наиболее важным моментом представляется оценка финансового потенциала, т.е. наличие и состояние источников, возможностей и средств привлечения финансовых ресурсов, позволяющих обеспечить финансовую устойчивость на период разработки и реализации инновационных проектов.

Успешная реализация инновационных проектов во многом зависит от финансовой устойчивости как в настоящем, так и в перспективе. На финансовую устойчивость оказывают влияние факторы внутренней и внешней среды, и управление корпорацией направлено на использование позитивного и преодоление негативного влияния этих факторов. Для этого необходимо владеть гибкой структурой финансовых ресурсов. А формирование и принятие решений по управлению финансовыми ресурсами должно обеспечивать сбалансированность движения материальных и денежных потоков и гарантировать реализацию экономических интересов участников.

Для оценки устойчивости и состояния финансового потенциала целесообразно использовать систему показателей, представленных в табл. 5.4.

Таблица 5.4

Система показателей для оценки устойчивости и финансового потенциала

Группа	Показатели	Что характеризует
Первая группа	Норма прибыли; доходность (рентабельность) активов; оборачиваемость и отдача активов; рентабельность (прибыльность) продаж; рентабельность производства; текущая (дивидендная) и общая доходность акций; рыночная капитализация компании	Прибыльность предприятия и качество управления его активами
Вторая группа	Платежеспособность; ликвидность; рыночная устойчивость	Финансовое состояние предприятия
Третья группа	Доля (удельный вес) основных средств в уставном капитале предприятия и в активах баланса, а также показатели, характеризующие степень использования и изношенности основных средств: коэффициент износа основных средств; рентабельность основных средств; стоимость основных средств (по первоначальной и остаточной стоимости) в расчете на одну акцию	Состояние производственного потенциала; состав и структура имущества и источники его финансирования
Четвертая группа	Риск дебиторской задолженности; соотношение дебиторской и кредиторской задолженности; ликвидационная стоимость одной акции; риск банкротства; риск неликвидности акций на вторичном рынке	Надежность и безопасность вложения средств в ценные бумаги
Пятая группа	Показатель Р/Е (цена/прибыль) связан с оценкой вероятности роста стоимости акций на основе определения соотношения курсовой стоимости акций и дохода в расчете на одну акцию, а также оценивается доля прибыли, направленная на техническое развитие	Перспективы роста стоимости акций и динамика развития отрасли, ее экспортный потенциал

Для оценки формируются матрица и индекс эффективности. При их формировании исходят из того, что совокупность исходных и расчетных данных хозяйственной деятельности представляет собой информационное поле. Матрица эффективности преобразуется в ходе расчетов таким образом, что за критерий оценки принимаются эталонные показатели хозяйственной деятельности. Ранжируя каждый элемент столбца нормируемой матрицы с показателем-эталонном, получают показатели

оценки состояния устойчивости. Среднее геометрическое всех элементов матрицы определяет обобщающий индекс эффективности.

Однако при обосновании инновационных решений обычно требуется в качестве оценочных использовать набор формализованных и неформализованных критериев. При этом наиболее приемлемым методом представляется использование технологий экспертного оценивания, позволяющего решать сложные проблемы в условиях неопределенности и неструктурированности задач.

Исследование включает выбор оценочных критериев и ранжирование их применительно к конкретной ситуации и определение весовых характеристик оценочных критериев, построение матрицы оценки по заданному комплексу критериев; определение относительной оценки по рассматриваемому фактору и соотнесение его с максимально возможным значением показателя. Комплексную оценку выполняют по максимальной средней оценке по всем критериям.

Оценка финансового потенциала требует учета интересов всех групп владельцев, привлекаемых ресурсов – как акционеров, так и кредиторов, в частности, банков, поставщиков и подрядчиков, органы государственного и местного самоуправления, персонал. Следует отметить, что все группы владельцев ресурсов (т.е. те, кто формирует пассивы – источники финансирования активов) так или иначе заинтересованы в поддержке в целом финансовой устойчивости хозяйственного комплекса. Акционеры заинтересованы в достаточных и устойчивых чистых доходах на вложенный ими капитал, банки – в надежном кредитоспособном заемщике, коммерческие кредиторы (поставщики и подрядчики) – в стабильном и платежеспособном (пусть даже с отсрочкой платежей) покупателе, персонал – в стабильном и платежеспособном работодателе, бюджет и внебюджетные фонды – в платежеспособном налогоплательщике [220, с. 15].

Отсюда следует, что нормальным финансовым состоянием является такое, при котором наилучшим образом удовлетворяются интересы и ожидания владельцев предоставленных хозяйственному комплексу ресурсов, то есть когда эти интересы и ожидания более или менее сбалансированы.

Механизм формирования стратегии управления финансовым потенциалом включает следующие этапы:

анализ и выделение из целей приоритетов при формировании стратегии управления финансовым потенциалом;

разработка конкретных целей, базирующихся на анализе и прогнозе финансово-экономического состояния внешней среды;

анализ внутренней среды предприятия;

выявление сильных и слабых сторон, возможностей и угроз для адаптации к внешней среде;

определение основных направлений формирования, накопления, распределения ресурсов и поиск новых источников финансирования;

формирование элементов стратегии управления финансовым потенциалом (планирование и контроль финансовых потоков и ресурсов, организационно-правовое оформление, выбор финансовых инструментов, анализ и оценка финансовых рисков, формирование производственной программы, налоговое планирование);

разработка стратегии управления финансовым потенциалом в конкретных финансовых программных документах и стратегических планах;

реализация стратегии управления финансовым потенциалом;

анализ и контроль стратегии управления финансовым потенциалом.

Формирование стратегии управления финансовым потенциалом включает:

стратегическое и тактическое планирование;

организационно-правовое оформление финансовых потоков;

контроллинг в управлении финансово-экономической деятельностью.

Главной задачей управления финансовым потенциалом производственно-хозяйственного комплекса является оптимизация финансовых потоков с целью максимального увеличения положительного финансового результата. Для этого предприятие должно иметь правильно составленный финансовый план (бюджет) своей деятельности [220, с. 35].

Прогнозирование развития финансового потенциала производственно-хозяйственного комплекса заключается в оценке системы финансовых возможностей и выборе наиболее эффективных путей их оптимизации. В рамках финансового прогнозирования разрабатывается общая концепция финансового развития и финансовая политика предприятия по отдельным аспектам деятельности.

Следует отметить, что финансовое прогнозирование не может быть проведено с большой точностью, так как множество факторов в прогнозируемом периоде могут повлечь за собой несоответствие между действительностью и прогнозом. Однако возможность ошибки не должна являться той причиной, которая может привести к отказу от использования прогнозирования.

Процесс прогнозирования финансового потенциала включает три аспекта:

прогнозирование ресурсной базы (трудовые, финансовые, материальные и информационные ресурсы);

прогнозирование финансовой ситуации (оценка финансового равновесия);

прогнозирование финансовой политики.

Для обеспечения надежности прогнозирования финансового потенциала необходимо формирование полной по объему, содержанию и структуре информации, а также следует обеспечить уровень достоверности этой информации и возможность сопоставления информации во времени по количественным и качественным показателям.

При этом процессу анализа финансового потенциала должен предшествовать глубокий анализ финансового состояния и определения финансовых возможностей хозяйственного комплекса. Основные тенденции динамики финансового состояния и результатов деятельности могут прогнозироваться с определенной степенью точности путем сочетания формализованных и неформализованных методов.

Процесс прогнозирования финансового потенциала начинается с прогнозирования объема производства и реализации продукции, после чего прогнозируют финансовые результаты, движение наличности и отчетность. Определение будущего объема производства и реализации продукции является входной точкой и необходимым элементом установления взаимосвязи между возможностями развития, потребностями в инвестициях и финансовых ресурсах. При этом реализация стратегического прогноза нуждается в первую очередь в эффективном финансировании, которое предусматривает как мобилизацию внутренних финансовых возможностей, так и привлечение внешних ресурсов. Основные стратегические направления развития хозяйственного комплекса: инновационное, маркетинговое, организационное, сбытовое формируются с учетом конкретных финансовых возможностей и финансовых перспектив [220, с. 418].

Специфика прогнозирования финансового потенциала состоит в том, что он характеризуется взаимозависимостью и некоторой степенью инертности. Инертность предполагает зависимость значения любого показателя в настоящем периоде от состояния этого же показателя за предыдущий период. И в то же время не позволяет абстрагироваться от влияния различного рода факторов. При этом прогнозное значение включает реализацию четко детерминированной факторной модели, связывающей результат с фактором, который на него повлиял. Исходя из этого финансовое прогнозирование предполагает построение модели оптимизации стратегии по управлению финансовым потенциалом с исследованием факторов, которые оказывают ощутимое влияние на него.

Сбалансированность в управлении финансовым потенциалом достигается за счет использования системы бюджетирования. Система бюджетирования представляет собой совокупность взаимосвязанных операционного, инвестиционного и финансового бюджетов.

Исследования показывают, что система бюджетирования тогда становится эффективным инструментом управления, когда она отражает специфику бизнес-процессов компании и ее деятельности, а также

структуру разделения полномочий. Залогом оптимального соотношения затрат на постановку бюджетирования и получаемых экономических и организационных эффектов является выбор оптимальной модели бюджетного управления именно на этапе постановки задачи.

Наиболее часто используется комплексная модель бюджетирования, описывающая ряд функциональных бюджетов, которые оценивают выходы основных процессов деятельности: закупки, производства, продаж, расчетов, также бюджеты операционные, измеряющие вклад каждого центра финансовой ответственности в конечный финансовый результат. Данные двух групп бюджетов консолидируются в три сводных бюджета – бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств и бюджет по балансовому листу. Таким образом, необходимым условием для корректного формирования сводных бюджетов является охват функциональными и операционными бюджетами всех сфер деятельности и подразделений, то есть учет всех операций, оказывающих влияние на начисление доходов и расходов, а также на движение денежных средств и прочих активов и соответствующих им обязательств [221].

Таким образом, управление финансовым потенциалом хозяйственного комплекса включает аналитический и прогнозный этапы, позволяющие формировать стратегические и тактические решения, направленные на обеспечение сбалансированности финансовых ресурсов и результативности их использования. Сбалансированность и результативность в управлении финансовой составляющей при этом достигается за счет выбора оптимальной бюджетной модели на этапе разработки финансовой и бюджетной структур, что может повысить прозрачность бизнеса и улучшить финансовые показатели, а также создаст предпосылки дальнейшего роста и развития производственно-хозяйственного комплекса.

5.3. Реинжиниринг в управлении потенциалом производственно-хозяйственных комплексов

Обоснование выбора модели развития производственно-хозяйственных комплексов обеспечивается в процессе реинжиниринга производственной и хозяйственной структуры в рамках применения информационных технологий [222, с. 38]. Реинжиниринг включает преобразование и перепроектирование деловых процессов для достижения радикального скачкообразного улучшения деятельности и ее основных показателей (стоимости, качества, уровня сервиса, скорости функционирования, финансового состояния, маркетинга, информационных систем). В процессе реинжиниринга создается модель бизнеса, которая объединяет основные хозяйственные процессы, взятые во взаимодействии

с внешней экономической средой. Составляющими модели выступают деловые процессы, напрямую связанные с генерированием и получением доходов, которые реализуются с помощью прикладных программ на ПЭВМ.

Реинжиниринг как сложный и длительный процесс требует вовлечения в него различных подразделений и радикальных преобразований в деятельности. При этом важно определить наиболее адекватный подход к достижению поставленных целей, оценить степень потребности в осуществлении реинжиниринга, наличие ресурсов и возможностей их использования, исходя из методики, включающей ряд последовательных этапов. Вначале определяются направления развития бизнеса, выявляются масштабы и конечные цели проекта. Затем осуществляется проектирование процесса, формирование организационной структуры и кадровой политики, обеспечение технологической поддержки. После этого оценивается состояние рыночной инфраструктуры, конкретизация внутренней политики и влияния действующего законодательства. На заключительном этапе выполняется мобилизация ресурсов для осуществления проекта и внедряется проект.

Реинжиниринг является методом совершенствования характеристик предприятия, который приводит к радикальным изменениям наряду с такими методами, как стратегическое планирование, управление изменениями, достижение высокого качества и архитектуры развития. Метод реинжиниринга нацелен на повышение конкурентоспособности предприятия за счет реорганизации производственных процессов и ориентирует их на потребности рынка. В результате идентифицируются процедуры, которые являются стратегическими для предприятия и соответствуют целям, задачам и приоритетным направлениям его развития.

В процессе реинжиниринга создается модель бизнеса, которая представляет собой основные хозяйственные процессы фирмы, взятые во взаимодействии с ее средой. Составляющими модели выступают деловые процессы, напрямую связанные с генерированием и получением доходов. Эти модели реализуются с помощью прикладных программ на ПЭВМ.

Реинжиниринг является сложным и длительным процессом, требующим вовлечения в него всех подразделений предприятия и радикальных преобразований его деятельности. Исходя из своих целей, предприятие определяет наиболее адекватный подход к их достижению путем оценки степени потребности в осуществлении реинжиниринга, наличия ресурсов и возможностей их использования.

Методика реинжиниринга бизнес-процессов включает следующие этапы:

определение направления развития бизнеса;

выявление масштаба и конечных целей проекта;
проектирование процесса;
формирование структуры фирмы и кадровой политики;
обеспечение технологической поддержки;
оценка рыночной инфраструктуры;
конкретизация внутренней политики фирмы и влияния действующего законодательства;
мобилизация ресурсов для осуществления проекта;
внедрение проекта.

При реализации реинжиниринга необходима поддержка эффективного функционирования системы управления. Это достигается созданием такого механизма управления, который характеризует эффективная структура и режим взаимодействия составляющих его частей, что обеспечивается применением информационных технологий и конструированием систем поддержки принятия решений. Эти системы с большой степенью адекватности в каждый момент времени описывают функционирование предприятия как объекта управления и обеспечивают обоснованность и качество принимаемых решений.

Однако подвижность и неопределенность внешней экономической среды требуют разработки подходов к обеспечению адаптивности инновационных проектов к изменениям при их реализации с целью поддержки необходимого уровня конкурентоспособности, что представляется весьма перспективным для дальнейших исследований.

Следует отметить, что реструктуризация включает совершенствование структуры и функций управления, а также финансово-экономической политики и достижения на этом основании повышения эффективности функционирования, конкурентоспособности, рост производительности труда, снижение расходов, улучшение финансово-экономических результатов деятельности. В отличие от реорганизации, реинжиниринг базируется на необходимости кардинальных изменений внутренней структуры управления и преодолении на этой основе системных противоречий в организации труда.

Таким образом, задача реинжиниринга заключается в создании такой структуры комплекса, которая обеспечит эволюционное взаимодействие с динамическими изменениями внешней среды. В то же время задача реструктуризации заключается лишь в согласовании внешней компоненты и структуры функционирования внутренней компоненты комплекса [224].

Основным отличием реинжиниринга от реструктуризации выступают методы осуществления организационных преобразований.

В частности, реструктуризация предполагает поэтапное изменение структуры комплекса, основанное на модификации и улучшениях действующих процессов. При этом следует подчеркнуть, что при реструктуризации действия направлены на устранение организационных

проблем, а при реинжиниринге – ориентированы на реализацию организационных возможностей.

В производственно-хозяйственных комплексах целесообразно использование принципов корпоративного реинжиниринга, который, в свою очередь, требует охвата структурных подразделений производственно-хозяйственного комплекса для радикальных организационных преобразований его деятельности [224, с. 98].

При этом исходя из выбранных целей определяется наиболее адекватный подход их достижения, оценивается степень потребности в проведении реинжиниринга, наличие ресурсов и возможностей их использования.

В табл. 5.5 систематизированы принципы корпоративного реинжиниринга, которыми целесообразно руководствоваться при обосновании радикальных организационных преобразований в структуре производственно-хозяйственного комплекса [223-224].

Таблица 5.5

Принципы формирования проектов корпоративного реинжиниринга

Наименование принципа	Содержание принципа
Принцип корпоративной конгруэнтности	Все составляющие производственно-хозяйственного комплекса – организационная структура, культура, стратегия, формальные процедуры должны находиться в гармонии
Принцип доминирования человеческого капитала	Активное привлечение сотрудников в процессы и создание атмосферы взаимопонимания и творчества
Принцип проактивного поведения	Рабочая стратегия должна обеспечивать адаптацию с учетом прогнозируемых изменений внешних обстоятельств, для чего создаются все условия для внутриорганизационной активности
Принцип согласованной автономности подразделений	Без предоставления автономности подразделениям в принятии решений невозможно эффективное функционирование. При этом каждое подразделение должно работать в четко определенных рамках в соответствии со стратегией
Принцип непрерывного организационного самообучения	Процесс аккумуляции, анализа и использования как собственного опыта, так и опыта других никогда не должен прекращаться, так же как и процесс непрерывной адаптации условий, которые изменяются

Как любой интегральный подход, корпоративный реинжиниринг состоит из общесистемной и инструментальной методологии, а также включает организационный механизм внедрения.

Общесистемная методология основана на использовании общих подходов к решению проблем корпоративного реинжиниринга и предполагает:

системный анализ "производственно-хозяйственный комплекс – внешняя среда";

классификацию стратегий производственно-хозяйственного комплекса; определение стратегических соответствий и стратегий для производственно-хозяйственного комплекса;

методы расчета стратегических соответствий;

оценку вариантов организационно-экономического развития;

принципы управления организационной культурой и структурой производственно-хозяйственного комплекса;

принципы обоснования и принятия решений;

принципы отбора, мотивации и переподготовки персонала.

Организационный механизм внедрения корпоративного реинжиниринга в практику работы производственно-хозяйственного комплекса предполагает формирование основополагающих принципов и рекомендаций по их практическому использованию [58, 105].

При этом в состав принципов включаются: принципы процесса проектирования корпоративного реинжиниринга; принципы внедрения корпоративного реинжиниринга в практику производственно-хозяйственного комплекса; принципы развития корпоративного реинжиниринга.

Рекомендации по использованию принципов освещают:

модели и методики для оптимизации процессов проектирования и внедрения корпоративного реинжиниринга;

эмпирические правила эффективного использования корпоративного реинжиниринга;

основные проблемы, возникающие при внедрении корпоративного реинжиниринга в практику производственно-хозяйственного комплекса и методы их преодоления;

разработку формальных процедур внедрения корпоративного реинжиниринга.

Практика показывает, что основные проблемы, которые возникают при внедрении проектов корпоративного реинжиниринга, заключаются в индивидуальном и групповом сопротивлении персонала [224]. Индивидуальное сопротивление возникает по причине неправильного понимания и недоверия к проводимым изменениям, низкого уровня готовности к изменениям; различий в оценках необходимости и последствий изменений, а также по иным причинам психологического характера, включая страх потерять положение, власть или неформальные связи. Групповое сопротивление возникает за счет того, что в управлении производственно-хозяйственным комплексом существуют группы со своими собственными интересами. Их реакция на изменения в значительной степени зависит от того, как изменения отразятся на их влиянии и балансе сил в структуре управления производственно-хозяйственного комплекса.

Не менее важная проблема при внедрении проекта – проблема контроля в производственно-хозяйственном комплексе, которая может вызвать частичную или полную дисфункцию системы организационного контроля. Это обусловлено главным образом тем, что большинство формальных управленческих механизмов предназначено для работы в относительно стабильном состоянии и не учитывают изменение состояния. Для преодоления отмеченных проблем необходимо проводить серьезные организационные мероприятия при разработке и внедрении проекта.

Модели и методики для оптимизации процессов проектирования и внедрения проектов корпоративного реинжиниринга имеют достаточно широкий набор средств, включая методики управления сложными проектами (включая графы и нейронные сети). Весьма интересен подход, основанный на использовании модели "поля сил" и "системной стратегии вмешательства", представленный в работе [128].

В рамках модели "поля сил" вводятся понятия движущих и сдерживающих сил. Суть анализа "поля сил" заключается в оценке степени влияния сил обоих направлений и определении направления и модуля результирующей силы. Основное преимущество модели – простота и возможность графического изображения. Модель позволяет учитывать те показатели, которые еще не проявились, потенциальные силы, а также рассмотреть вопросы трансформации одного вида сил в другой.

Для организации, проектирования и внедрения изменений используется так называемая "системная технология вмешательства" (СТВ), которая получила широкое распространение в странах с развитой рыночной экономикой в 80-х годах XX в. [226, с. 93]. Согласно этому подходу в управлении системой придается большое значение человеческому фактору и алгоритм СТВ включает три следующих этапа:

на этапе диагностики формируется точка зрения на совокупность проблем, связанных с изменением, а также определяются цель и задачи изменения;

на этапе проектирования генерируются, исследуются и отбираются варианты проектов изменений;

на этапе внедрения формируется стратегия реализации проекта изменений.

Совокупность трех этапов позволяет получить обоснованные проекты изменений и определения возможностей их реализации.

Что касается эмпирических правил, то мировой опыт управления сложными изменениями и практика управления организационными проектами позволяют их сформировать следующим образом:

обеспечение ключевой роли корпоративного руководства производственно-хозяйственным комплексом и выполнение совещательной функции руководителей подразделений в управлении процессом внедрения проекта организационных изменений;

ознакомление субъектов изменений с планируемым состоянием, получаемым в процессе реализации проекта, и обоснованием необходимости его достижения;

формирование системы мотивации субъектов изменения, оптимальной степени их привлечения в процесс изменений и информированности;

обеспечение обратной связи и организация непрерывного контроля над процессом со стороны корпоративного менеджмента;

при планировании изменений следует определять и прогнозировать наличие ресурсов и времени;

изменения должны быть четко спланированными. План должен включать контрольные цифры, критерии измерения эффективности процесса, ответственных лиц. При этом план должен быть гибким иметь возможности внесения в него корректив в связи с непредвиденными обстоятельствами;

необходимо, чтобы план был поддержан большинством участников производственно-хозяйственного комплекса;

руководителем процесса изменений и формальным лидером должен быть представитель высшего руководства производственно-хозяйственного комплекса, имеющий необходимый опыт и соответствующие полномочия;

руководитель должен разработать и активно использовать схему персональной мотивации изменений в производственно-хозяйственном комплексе;

поскольку оптимальную модель изменения разработать сразу практически невозможно, следует начать с испытания разработанной модели в части производственно-хозяйственного комплекса, а затем распространить его на весь комплекс.

Соблюдение указанных правил содействует повышению эффективности процесса внедрения проектов.

Процесс разработки и внедрения проекта корпоративного реинжиниринга в практику является сложным и охватывает ее самые важные функции, интересы участников изменения. Как и любой сложный процесс – процесс управления изменениями требует разработки процедур внедрения, которые позволяют формализовать указанный процесс по соответствующему алгоритму .

Модель организационных изменений производственно-хозяйственного комплекса может быть связана с процессом интеграции, который направлен на получение дополнительных преимуществ от объединения ресурсов, которые создают предпосылки получения синергетического эффекта, зависящего от типа интеграции [227, с. 202]. Так, при горизонтальной интеграции, связанной с объединением идентичных по направлению деятельности предприятий, имеющих неиспользованные совместимые производственно-технологические, маркетинговые и другие ресурсы (возможности), которые могут быть эффективно использованы совместно, возникают эффекты от сокращения производственных и других расходов. Расширение масштабов производства,

сбыта, повышение мобильности в распределении финансовых ресурсов – это эффекты при вертикальной интеграции, которая связана с объединением предприятий, находящихся на разных уровнях технологической цепочки производственного процесса. Такая интеграция может обеспечить более низкие расходы производства и обращения и более эффективное распределение и использование ресурсов. Что касается смешанных эффектов, то они возможны как при горизонтальной, так и при вертикальной интеграции. Среди них важнейшими являются:

- расширение финансовых (ресурсных) возможностей для получения кредитов или эмиссии ценных бумаг;

- увеличение количества потребителей и заказчиков;

- получение резервов денежных средств;

- диверсификация деятельности;

- рост доходов за счет расширения масштабов деятельности, снижения риска за счет диверсификации деятельности, экономии текущих производственных и других расходов, дополнительных инвестиций на реконструкцию, экономии налоговых платежей.

Следует также отметить, что для производственно-хозяйственного комплекса весьма важным является решение организационных проблем интеграции, которые включают:

- развитие управленческих связей между предприятиями (уровень централизации или автономии, организационно-структурное включение, объединение систем отчетности и контроля, координации деятельности предприятий-партнеров);

- согласование систем управления и управленческого инструментария, имеющего разногласия (система управления персоналом, определение роли, заданий, компетенции и ответственности управленческого персонала);

- консолидацию отдельных функциональных областей;

- предотвращение и преодоление конфликтов.

Кроме того, интеграция имеет также серьезное влияние на институциональные и функциональные аспекты деятельности участников. Характер и масштабы необходимых организационных изменений, связанных с интеграцией, находятся в прямой зависимости от конкретной ситуации.

В специальных публикациях нет конкретных указаний, по каким критериям следует выбирать подход к интеграции или каким образом определять ее тип и вид в различных ситуациях. Решения при этом носят преимущественно интуитивный характер. При этом адекватный выбор масштаба и характера интеграции, а также скорости интеграционного процесса вполне возможен. Более сложной является оценка перспективы, учитывающая основные условия, в которых будет протекать весь интеграционный процесс. При этом возможны два подхода к планированию интеграции предприятий: синоптический и инкрементальный [228, с. 132].

В основе синоптического подхода лежит гипотеза о том, что интеграционные проблемы были предусмотрены, а следовательно, заранее могут быть разработаны способы их решения. Поэтому потенциальные проблемы можно преодолеть уже на этапе планирования интеграции. Суть интеграции, таким образом, сводится к осуществлению заранее сформулированных проблемных решений.

Инкрементальный подход, напротив, базируется на представлении о том, что проблемы слияния могут быть выявлены, главным образом, только в ходе интеграционного процесса и должны решаться постепенно посредством разных механизмов адаптации.

Однако в любом случае планирование интеграции тесно связано с формированием интеграционной стратегии. Интеграционная стратегия должна охватывать мероприятия, необходимые для обеспечения согласованности и соответствия между объединяемыми предприятиями или их частями. Ввиду этого обычно используются такие направления интеграционной стратегии: транспонирование (перенесение) структур, комбинация структур, пересмотр основной стратегии.

Транспонирование (перенесение) структур (компетенции, ресурсов, производственных процедур), стратегий, культуры и элементов кадровых управленческих параметров одного предприятия в другое. Для осуществления этого стратегического направления интеграции необходимы определенные предпосылки расходов производства, производственных программ, а также поддержка со стороны основных заинтересованных групп – это стратегическое решение направлено на то, чтобы факторы успеха одного предприятия могли быть перенесены в условия другого в расчете на мультипликативный эффект.

Комбинация структур, стратегий, культур и элементов кадрового и управленческого потенциалов обоих предприятий – этот вид стратегии ориентирован как на решение существующих проблем, так и на выполнение задач, которые возникнут в будущем.

Пересмотр основной стратегии, как правило, заключается в свертывании структурных и кадровых элементов предприятий. К этой группе мероприятий относят: отмену ряда должностей, освобождение части руководящего персонала и сотрудников, ликвидацию некоторых подразделений предприятий. Необходимыми предпосылками такой стратегии является позитивное соотношение «затраты - выгода» и отсутствие негативных последствий от сокращения персонала. Подобная стратегия используется, когда реальные условия ведения хозяйства не полностью отвечают заданиям и принятой концепции интеграции.

Интеграционная стратегия, в свою очередь, определяет степень интеграции. Так, интеграция может ограничиться только перенесением отдельных системных компонентов или, напротив, все структуры одного предприятия переносятся на другое или снова создаются с применением комбинационной стратегии.

Вместе с этим интеграционную стратегию должны дополнять управленческие решения, которые касаются интеграционных структур (институты, временные графики, инструментарий процесса объединения), а также персонала как ключевого фактора интеграции, включая его распределение и нагрузку, а также систему стимулирования.

Формирование организационной структуры является одним из самых важных стратегических решений, которые принимаются владельцем предприятия. Организационная структура рассматривается как средство достижения выбранной стратегии предприятия. Необходимость в более гибком подходе к организационным структурам появилась в результате осложнения и укрупнения масштабов деловой активности, а также в связи с изменением форм собственности и условий функционирования современных предприятий.

Процесс управления производственно-хозяйственным комплексом любой структуры направлен на обеспечение эффективного функционирования экономического механизма, ориентацию на совершенствование имеющегося потенциала, результативного использования капитала, поддержку конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, а также содействие эффективному использованию имеющихся резервов роста за счет внедрения инноваций.

Инновации основываются на новых знаниях, которые лишь при реализации на практике, будь то в технологической, экономической, социальной или политической сферах, принимают форму инноваций. «Именно инновации, – по мнению А. Хемилтона, – объясняют причину, по которой уровень отдачи от инвестиций в США, странах Западной Европы и Японии был значительно выше во второй, а не в первой половине XX в. Тенденция к росту прибыли тесно связана с развитием интеллектуально емких производств, в которых наиболее важными выступают ресурсы человеческого капитала, навыки, ценные информационные секреты и ноу-хау» [228, с. 324].

Инновационный процесс сопровождается реструктуризацией, которая включает устранение малопродуктивных звеньев в организационной управленческой структуре с целью повышения эффективности производства, либо совершенствование механизмов контроля над деятельностью предприятия в целом, отдельных его подразделений, создание новой в стратегическом отношении более эффективной организационно-управленческой структуры при внедрении инноваций, либо разработке новой концепции организации производства и управления. Организационно-управленческая структура трансформируется, ориентируясь на инновационный тип ведения хозяйства и инновационного воссоздания соответственно степени влияния, оценка которой представлена в табл. 5.6.

Процесс формирования инновационно-ориентированной модели производственно-хозяйственного комплекса в значительной мере зависит как от

внешних, так и внутренних факторов, включая технико-технологический, финансовый потенциал, способность управляющей системы разрабатывать и реализовывать инновационные стратегии и соответствующие им организационные структуры. Существенное значение для внедрения инноваций имеют наличие высококвалифицированных кадров, использование консалтинга, венчурного предпринимательства, наличие инфраструктуры, внедрение концепции реинжиниринга.

Таблица 5.6

Оценка степени влияния инноваций на организационно-экономическое развитие производственно-хозяйственных комплексов

Вид инновации	Содержание инновации	Степень влияния
Технико-технологическая	Разработка и освоение в производстве новой продукции, технологии, модернизация оборудования, техническое перевооружение производства, реализация мероприятий по охране окружающей среды	Средняя
Экономическая	Направлена на достижение позитивных изменений в финансовой, платежной, бухгалтерской сферах деятельности а также в сфере планирования, ценообразования, мотивации, оплаты труда и оценки результатов деятельности	Высокая
Производственная	Направлена на расширение производственных мощностей, диверсификацию производства	Средняя
Организационная	Процессы освоения новых форм и методов организации и регламентации производства, а также изменения соотношения сфер влияния структурных подразделений, групп или отдельных личностей как по вертикали, так и по горизонтали	Высокая
Управленческая	Изменение организационных структур, функций технологии и методов работы аппарата управления для ускорения, облегчения или улучшения решения поставленных задач	Высокая
Социальная	Активизация человеческого фактора путем разработки и внедрения системы усовершенствования кадровой политики, системы профессиональной подготовки и усовершенствования работников	Средняя
Юридическая	Принятие новых и пересмотр ранее принятых законов и нормативно-правовых документов, которые определяют и регулируют все виды деятельности	Незначительная
Экологическая	Изменения в технике, организационной структуре и управлении, которые призваны улучшать или предотвращать негативное действие его деятельности на окружающую среду	Незначительная

Организационные и экономические факторы внутреннего развития хозяйственного комплекса практически равнозначны. Среди специальных следует отметить тип менеджмента, степень централизации механизма управления и компьютеризацию информационных процессов. Критерий эффективности каждого элемента организационной структуры управления должен определяться как с позиций целевой эффективности, так и с позиций обеспечения минимума расходов, необходимых для достижения конечного

результата (ресурсная эффективность) с учетом специфики каждого элемента.

Проанализировав инновационную деятельность ведущих американских компаний, О. Хотяшева определила следующие организационные формы: последовательную, параллельную и интеграционную [228, с. 325]. Последовательная организация основана на поэтапном проведении инновационной деятельности в порядке очереди во всех функциональных подразделениях. При параллельной организации идет речь о проведении всех работ по проекту одновременно во всех подразделениях предприятия. Интеграционная форма управления инновационной деятельностью является методом совместного конструирования, когда вместе с традиционными функциональными и производственными подразделениями организуются проектные целевые группы во главе с руководителем проекта, выполняющим координирующую функцию.

Анализ инновационного развития производственно-хозяйственных комплексов вертикально-интегрированной (ОАО «МК «Азовсталь»), горизонтально интегрированной (АО «НОРД»), связно-диверсифицированной (ОП «Шахта им. А.Ф. Засядько») организационной структуры позволил выявить следующие преимущества и недостатки отмеченных организационных форм внедрения инноваций.

К преимуществам последовательной формы относится повторяемость оценки проекта на каждой стадии, что обеспечивает снижение рисков; упрощение системы контроля, поскольку на каждом этапе осуществляется лишь определенный вид деятельности. Но недостатки явно преобладают над преимуществами, поскольку подразделения, которые раньше прошли процедуру реструктуризации, не имеют возможности улучшить и скорректировать свои работы после передачи его следующей группе специалистов. При этом с каждым этапом растет стоимость предыдущих эффектов и увеличивается срок реализации проекта.

При параллельной форме для корректировки работ достаточно направить проект изменения лишь в соответствующий отдел. Однако в этом случае отсутствует орган, который координирует деятельность всех подразделений, в связи с тем, что имеет место сложность контроля над выполнением задач каждого этапа. Возникает также необходимость одновременного анализа результатов высшим руководством. Негативным фактором обеих названных форм реализации инновационных решений является полная нацеленность всех подразделений, принимающих участие, на работу по соответствующему проекту при отказе от выполнения обычных функций по основной хозяйственной деятельности.

Использование интеграционной формы управления инновационной деятельностью обусловлено необходимостью преодоления отмеченных недостатков. В данном случае при принятии очередного инновационного решения руководитель проекта создает целевые подразделения, куда на время

осуществления проекта приглашаются специалисты различных подразделений, которые находятся при этом в двойном подчинении – руководителю проекта и начальнику своего подразделения. В соответствии с интеграционным подходом осуществляется объединение научно-исследовательских подразделений, маркетинга, сбыта и производства в многофункциональные научно-производственные комплексы по разработке и внедрению инноваций. Кроме того, для организации управления инновационной деятельностью целесообразно создание внутрифирменных венчурных предприятий, которые обеспечивают стимулирование и развитие важных в стратегическом отношении сфер научно-исследовательской деятельности, и поддержка частных инновационных проектов отдельных групп специалистов.

Представляет интерес система биореинжиниринга, реализованная на НКМЗ [229, с. 232 – 235]. Биореинжиниринг представляет собой модель, в основу которой положен синтез двух методов преобразования предприятия: организационного развития, сосредоточенного на социальной подсистеме организации, и реинжиниринга, делающего главный акцент на технической компоненте производства.

Стратегическая программа биореинжиниринга, которая реализуется на НКМЗ, включает в органичном единстве многоплановый комплекс ускоренных технических, технологических, организационных и индивидуальных преобразований, практическая реализация которых содействует повышению стоимости предприятия и позволяет обеспечить заводу необходимый уровень конкурентоспособности на мировом рынке индустриальной техники. Для достижения этой цели функционирует и развивается современная гибкая, адаптивная корпоративно-дивизиональная структура управления, проводятся также серьезные преобразования экономического механизма системы управления. К числу ключевых нововведений в этом блоке корпоративного менеджмента относятся разработка и поэтапное промышленное внедрение интегрированной системы финансово-экономического управления бизнес-процессами, которые позволяют осуществлять взаимосогласованное управление всеми видами ресурсов предприятия как основы его экспортоориентированного развития.

Интегрированная система охватывает все уровни и функции экономического механизма предприятия – от планирования, учета, контроля, анализа до компьютерного обеспечения принятия управленческих решений. Данная система разрабатывается как модульная, где каждый модуль охватывает свой бизнес-процесс. Результаты работы каждого модуля анализируются всей системой в целом. В основу ее создания положен принцип формирования единой базы данных, содержащей всю деловую информацию, накопленную заводом в процессе производственно-хозяйственной деятельности. Любая часть информации

одновременно доступна для работников, имеющих соответствующие полномочия.

К числу ключевых блоков интегрированной системы финансово-экономического управления бизнес-процессами относятся подсистемы "Управление качеством", "Управление стоимостью продукции (производственными затратами)", модель "Запуск-выпуск", подсистемы "Быстрый маркетинг", "Стратегическое планирование, бюджетирование и контроллинг", "Корпоративный хозрасчет", "Стратегический управленческий учет".

Внедрение в систему корпоративного менеджмента современных методов стратегического планирования и прогнозирования, разработка консолидированного и локальных операционных бюджетов объемов продаж, производства, расходов материальных, трудовых и финансовых ресурсов, доходов и расходов денежных средств, постоянное совершенствование внутрифирменной хозрасчетной системы учета и анализа обеспечивают бездефицитность корпоративного бюджета, достижение устойчивого финансового состояния АО.

На Донецком металлургическом заводе адаптирована и внедрена "Система R3", разработанная немецкой компанией SAP AG, одной из ведущих в мире производителей систем принятия экономических решений, представляющая собой комплект модулей для автоматизации всех сфер финансово-хозяйственной деятельности предприятия: сбыт, производство, управление товаропотоками, учет и отчетность, управление персоналом, системы поддержки и принятия решений. В данной системе реализованы сотни бизнес-процессов, которые присутствуют в современной практике управления различными организационно-экономическими системами, и она способствует принятию наиболее оптимальных решений, поскольку позволяет использовать режим симуляции, т.е. определения последствий того или иного принимаемого решения [171, с. 102].

При реализации реинжиниринга необходима поддержка эффективного функционирования системы управления, что достигается созданием такого механизма управления, который характеризует эффективная структура и режим взаимодействия составляющих его частей. Обеспечить это позволяет применение информационных технологий и конструирование систем поддержки принятия решений [171, с. 53]. Эти системы с большой степенью адекватности в каждый момент времени описывают функционирование системы как объекта управления и обеспечивают обоснованность и качество принимаемых решений.

Сочетание концепции реинжиниринга бизнес-процессов, матричных методов обоснования управленческих решений, механизма установления эффективных коммуникационных связей и отношений, а также формирование и использование ситуационных центров создает предпосылки обеспечения результативного функционирования управления

капиталом и потенциалом хозяйственных комплексов. Разработка методов и инструментальных средств формирования и моделирования стратегических и тактических решений в системе управления хозяйственными комплексами требует дальнейших исследований.

Информационная автоматизированная система формирования инновационных решений и моделирования реинжиниринга бизнес-процессов позволяет осуществить:

- принципиальную оценку принимаемых решений и анализ основных альтернатив;

- разработку структурной схемы объекта и модели его функционирования;

- выбор эффективных моделей решения деловых ситуаций;

- моделирование деятельности структурных подразделений и хозяйственного комплекса в целом для осуществления оперативного управления;

- применение имитационных моделей, обеспечивающих наглядное отображение и обоснование решений;

- обеспечение стандартного подхода к реорганизации хозяйственных и технологических схем для повышения их эффективности.

Используемые при этом методы структурного моделирования позволяют получить достаточно точное представление об организационно-экономической системе в целом, проанализировать функционирование каждого узла и подразделения в различных режимах и ситуациях, моделировать основные аспекты производственно-хозяйственной деятельности, в том числе осуществлять принятие и реализацию инвестиционных решений, направленных на достижение конкурентных преимуществ производственно-хозяйственного комплекса.

ГЛАВА 6

НАПРАВЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

6.1. Производственно-хозяйственные комплексы в реализации структурно-стабилизационной политики Украины

Проводимая в настоящее время стабилизационная политика направлена на восстановление и поддержание макроэкономического равновесия на уровне, близком к полному использованию факторов производства в условиях стабильного уровня цен. Эта политика связана с воздействием на совокупный спрос как более динамичный компонент макроэкономического равновесия, регулируя который, возможно восстановить уровень занятости и обеспечить тем самым равновесие в краткосрочном периоде. Воздействие на совокупный спрос осуществляется с помощью инструментов денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики.

Главной задачей структурной политики является создание условий для устойчивого долгосрочного экономического роста выпуска продукции, пользующейся платежеспособным спросом на внутреннем и внешнем рынках или удовлетворяющей общественные потребности. Структурная политика прямо и косвенно воздействует на совокупное предложение. Прямое воздействие осуществляется в форме субсидий, льготных инвестиционных кредитов с целью создания, поддержки или развития отдельных предприятий, отраслей, а также проведения фундаментальных научных исследований. Косвенное воздействие заключается в установлении налоговых льгот с целью поддержания или увеличения объема (выпуска) продукции, стимулирования инвестиций.

Как составляющие экономической политики стабилизационная и структурная политика тесно взаимосвязаны и влияют на действия друг друга [233-234]. Так, успешная макроэкономическая стабилизация приводит к улучшению инвестиционного климата, создает условия для притока капиталов в конкурентоспособные отрасли реального сектора и содействует экономическому росту. А сокращение бюджетного дефицита ведет к уменьшению государственного долга и к увеличению финансовых ресурсов для инвестирования в осуществление структурных преобразований в экономике. Отсутствие макроэкономической стабильности ведет к снижению притока капитала, экономическому спаду и увеличению структурных деформаций.

В настоящее время в структуре национальной экономики Украины имеют место явления серьезных межотраслевых деформаций, особенно в промышленном секторе [235-236]. По результатам 2007 г. почти 45% финансового результата аккумулировали металлургия, химия и нефтехимия, производство кокса и продуктов нефтепереработки, в то время как машиностроение обеспечило лишь 11,7%. В расчете на одного работающего финансовый результат в металлургии и обработке металла в 5,1 раза превысил аналогичный показатель в машиностроении.

Деформации проявляются как и неравномерности размещения производительных сил, так и участия регионов в формировании доходной части государственного бюджета. Так, в частности, бюджетообразующими выступают Донецкая, Днепропетровская, Харьковская области.

На преодоление подобных явлений направлена структурная перестройка экономики, которая представляет собой долговременный и капиталоемкий процесс осуществления практических мероприятий и наиболее существенных изменений в основных секторах и отраслях экономики и включает три основных этапа, содержание которых представлено в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Этапы осуществления структурной перестройки экономики Украины

Название этапа	Цель этапа	Результат этапа
Начальный – стабилизационный	Приостановка спада производства и инфляционных процессов	Преодоление негативных тенденций развития экономики и стабилизация социально-экономического состояния
Массовых структурных сдвигов за счет активизации экономического развития	Возрождение позитивных тенденций в инвестиционной деятельности и научно-технической перестройке производства, развитие хозяйственных связей по более эффективной схеме	Формирование активного торгового баланса и укрепление бюджетно-финансовой и кредитно-денежной независимости
Завершающий – становление рациональной структуры экономики	Достижение стабильного и эффективного функционирования всех жизненно важных систем экономики	Создание условий для обеспечения высокого качества жизни населения, активной мотивации к трудовой и предпринимательской деятельности и равноправному партнерству государства в мировом экономическом пространстве

Перечисленные этапы задекларированы в концептуальных ориентирах структурной перестройки, и на практике первый и второй этап чередуются один с другим в связи с высокой подвижностью в политической и экономической ситуации в Украине. Поэтому можно утверждать, что для успешного завершения второго этапа и перехода на

третий, завершающий этап, необходимо обеспечение эффективной инвестиционной деятельности и научно-технической перестройки производства, развитие хозяйственных связей по более эффективной схеме. Практическая реализация структурных изменений в экономике во многом зависит от инновационно инвестиционной составляющей.

По данным Госкомстата Украины, среднегодовой удельный вес капитальных инвестиций в ВВП в Украине в течение 2000-2007 гг. составлял около 20,8% [235]. Однако объем привлеченных инвестиций в основной капитал пока еще не достиг уровня начала 90-х годов XX в. и в 2007 г. составил только 87,7% объема 1990 г. В условиях экономического роста в период с 2001 по 2007 г. инвестиционные процессы протекали наиболее интенсивно в таких сферах, как торговля, ремонт автомобилей и бытовой техники, строительство, операции с недвижимым имуществом, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям, гостиничный бизнес. Их удельный вес в структуре инвестиций в основной капитал существенно вырос в 2007 г. по сравнению с 2001 г., а именно в торговле – до 9,4 % (что в 3 раза выше уровня 2001 г.), в строительстве – 4,8%, операций с недвижимостью, инжиниринга – с 13,9 до 20,9 %.

Хотя наибольший удельный вес в структуре инвестиций имеет промышленность – 34,1 % в 2007 г., однако в последние годы произошло снижение инвестиций в этот вид деятельности, поскольку в 2001 г. удельный вес инвестиций в промышленность составлял около 40%. Данная тенденция обусловлена низкой инвестиционной активностью в добывающей промышленности. В условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры, низких финансовых показателей работы угольных предприятий рост инвестиций в основные фонды добывающей промышленности составил за семь лет (2001–2007 гг.) лишь 7,9 млрд. грн. В то же время высокая инвестиционная активность за данный период наблюдалась в некоторых отраслях перерабатывающей промышленности. Так, удельный вес инвестиций в высокотехнологичные отрасли машиностроения увеличился с 6,9 % в 2001г. до 8,3 % в 2007 г.

Анализ структуры инвестиций по источникам финансирования за период с 2000 по 2007 г. показывает, что произошло некоторое снижение удельного веса собственных и увеличение привлеченных средств. Однако основным источником финансирования инвестиций в основной капитал в Украине остаются собственные средства предприятий, хотя наблюдается тенденция постепенного сокращения удельного веса этого источника инвестиций: с 68,6 % в 2000 г. до 56,5 % в 2007 г. В то же время значительно вырос удельный вес инвестиций за счет заемных средств, в частности банковских кредитов: с 1,7 % в 2000 г. до 16,6 % в 2007 г.

Что касается территориальной структуры инвестиций, то достаточно высокий рост объемов инвестиций в фактических ценах в 2000-2007 гг. наблюдался в Киевской, Черкасской и Черновицкой областях (за восемь

лет – более чем в 10 раз). В АР Крым, Тернопольской области – увеличение объемов инвестиций происходило более быстрыми темпами в сравнении с ростом объемов инвестиций в основной капитал в целом по стране.

Что касается индекса роста объема инвестиций в основной капитал (в % к 1990 г.), то в 2007 г. лишь 8 регионов превысили соответствующий индекс по Украине (87,7%): Ивано-Франковская (127,6%), Киевская (106,7%), Львовская (116,2%), Харьковская (102,7%), Полтавская (91,2%) Одесская (89,7%), а также г. Киев (376,8%) и г. Севастополь (94,8%)[236 , с.209].

Представленные данные показывают, что в Украине рынок инвестиционных ресурсов еще недостаточно сформирован, существует избыточная дифференциация технического уровня производства, высокий уровень монополизации, незамкнутость на внутренний рынок воспроизводственных циклов, дефицит средств долгосрочного кредитования инвестиционных проектов, недостаток собственных инвестиционных средств [72,74]. Поэтому для повышения инновационно-инвестиционной активности целесообразно обеспечение опережающего развития высокотехнологичных производств, содействия процессам интеграции и формирования больших эффективных конкурентоспособных компаний [71,с.214]. К крупным эффективным конкурентоспособным компаниям относятся производственно-хозяйственные комплексы, которые позволяют привлекать ресурсы и результативно маневрировать ими за счет установления эффективных хозяйственных связей и отношений.

В процессе структурной перестройки инвестиционная деятельность требует высокой концентрации денежных ресурсов, создания условий их мобилизации, эффективного механизма перелива капиталов. Отмеченное находит отображение в интеграции производственного и финансового капитала. Интеграция финансового и промышленного капитала на основе его концентрации и централизации, а также концентрации производства отображает объективную устойчивую тенденцию промышленно развитой экономики [237-238]. Финансовый капитал как подсистема более сложной системы при этом должен находиться в определенном соотношении с промышленным капиталом, поскольку его основной функцией является организация и обслуживание денежного обращения в производственных отраслях, причем не столько в целях получения максимальной прибыли, сколько в целях поиска внутренних резервов для обеспечения непрерывности воспроизводственных процессов замкнутой хозяйственной структуры.

Сложность рыночной среды предопределяет специфику процессов концентрации, которая находит отображение в традиционном объединении однородных предприятий и в формировании систем крупного капитала на

основе интеграции разнородных производств и научно-исследовательских центров. Исследования свидетельствуют о целесообразности создания центров концентрации финансового капитала, которые позволяют накапливать производственные, финансовые, трудовые и материальные ресурсы для использования их на передовых направлениях экономического роста и сохранить уникальные технологии и научные разработки [239-241]. Оказывая активное действие на формирование хозяйственных условий, интеграция финансового и производственного капитала является фактором, который влияет на развитие отраслевой и межотраслевой системы хозяйственных связей, а также отраслевых и межотраслевых пропорций. Интеграция денежного капитала при этом обеспечивает конкурентные преимущества в сфере технологического развития, которое является источником стратегических выгод для всех участников. Сочетание производственного и финансового капитала является необходимым средством при разработке или приобретении новой технологии, организации новых отраслей, освоении зарубежных рынков сбыта.

Осуществление структурных преобразований наукоемких отраслей на основе развития производственно-хозяйственных комплексов является одним из мероприятий по укреплению потенциала научно-промышленной базы как движущей силы экономического роста. В настоящее время производственно-хозяйственные комплексы позволяют объединить в рамках единой структуры организацию цикла: "наука - разработки - инвестиции - производство - сбыт – использование"[242]. Поэтому становится возможным использование такой схемы, которая десятилетиями отработывается за рубежом и предусматривает владение и распоряжение акциями, долгосрочные финансовые и нефинансовые связи и широкое распространение таких организационно хозяйственных форм, как концерны и холдинговые компании.

Следует отметить, что инновационные возможности производственно-хозяйственных комплексов заслуживают особого внимания и прежде всего потому, что в их рамках облегчается финансирование внедрения инноваций. Так, по данным Главного экономического управления Донецкого городского совета, в промышленности г. Донецка, которую составляют производственно-хозяйственные комплексы ЗАО "Донецксталь-МЗ», АО «Норд», ОАО «Донецккокс», ОАО «Донецкий металлопрокатный завод» и др., в предкризисные 2006-2007 годы наблюдался экономический подъем, индикаторами которого является устойчивый рост объемов производства, уровня заработной платы, поступлений в бюджет. В 2007 г. промышленностью города реализовано продукции на 29,1% больше, чем в 2006 г. Темп прироста производства в 2007 г. составил 12,9% по сравнению с 2006 г. На начало в 2008 г. в стадии реализации находились

46 инвестиционных проектов на сумму больше 1,7 млрд. дол. США. Завершена реализация 22 инвестиционных проектов на общую сумму больше 166 млн. дол. США. В промышленности инновационной деятельностью в 2007 г. занимались 17 предприятий, которыми было отгружено инновационной продукции на сумму более 150 млн. грн.

Этого невозможно достичь без использования соответствующих механизмов инвестирования проектов развития, что предполагает обоснование и принятие решений в процессе реализации соответствующих направлений инновационно-инвестиционной политики, направленной на обеспечение структурных сдвигов в экономике. При этом очень важным представляется оценка инвестиционного потенциала и учета того, что если инвестор и потребитель выступают в двух лицах, то это повышает порог требований к рентабельности производства инноватора. Указанное выступает важным фактором стратегических выгод, связанных с повышением технологического потенциала.

Инновационный проект играет особую роль для создания конкурентоспособной основы деятельности производственно-хозяйственного комплекса. Каждый инновационный проект концентрирует в себе научно-техническую и коммерческую деятельность, связанную с решением соответствующей научно-технической проблемы. Следует отметить, что для того, чтобы ожидаемая от внедрения инноваций прибыль превратилась в реальную выгоду, необходимо принимать во внимание и то обстоятельство, что лишь меньшая часть капиталовложений идет на трансформацию идеи в концепцию и создание опытных образцов, а большую их долю нужно потратить на то, чтобы вывести разработку на рынок для коммерческого использования. Поэтому для накопления необходимого объема финансовых ресурсов в структуре производственно-хозяйственного комплекса возможно создание инновационного фонда. При этом непосредственную разработку инновационного проекта и внедрение инноваций осуществляет венчурное предприятие. Оно занимается рассмотрением, отбором и практической реализацией научно-технических нововведений, проводит кратковременные исследования и доработку научной продукции (в том числе новых технологий), разработку предложений по совершенствованию организации производства и сбыта продукции.

Механизм инновационно-инвестиционного взаимодействия при этом заключается в формировании инновационного фонда и венчурного предприятия с мобилизацией всех для этого возможных финансовых средств, включая привлечение на паевой основе сторонних инвесторов [242]. При включении в венчурный процесс банка в качестве инвестора ему предоставляется план научной деятельности и экспериментов. Независимая экспертиза, организованная инвесторами, делает вывод о возможности реализации проекта по плану: вносятся замечания, поправки,

дополнения, предложения. Основным условием эффективности венчурного предприятия является четкое определение функций, научно-производственных задач и ответственности всех членов. Только при этих условиях венчурное предприятие способно успешно осуществить весь инновационный цикл работ. Производственно-хозяйственные комплексы при этом могут объединять производственные предприятия, банки и коммерческие сбытовые организации.

Существенным является то, что их деятельность происходит в условиях активных финансовых, товарных и других взаимосвязей. Проявления отдельных видов рисков для такой структуры оказываются также взаимосвязанными [178,196]. Так, в частности, риски, которые влияют на параметры процессов взаимодействия предприятий и организаций в производственно-хозяйственном комплексе, включают:

риски производителя, которые могут привести к потере им своей прибыли, непосредственно влияющей на возможность возвращения в полном объеме банковских кредитов и процентов по ним;

риски банка, который может недополучить свою прибыль;

риски сбытовых предприятий, которые могут не получить дивидендов по акциям.

В результате можно утверждать, что кредитные риски зависят от производственных рисков, а также от коммерческих рисков предприятия-потребителя, которое продвигает продукцию на рынки сбыта. Все это необходимо учитывать, принимая решение о возможности инвестирования инновационных проектов в производственно-хозяйственных комплексах.

Таким образом, необходимость ускорения структурных сдвигов в экономике включает решение задачи по переходу от экстенсивного роста к интенсивной модели экономического развития, ключевой характеристикой которой является интенсивность структурных изменений. Структурные изменения в экономике обычно связаны с изменениями в характере занятости населения, структуре капитала, технологиях, экономии, обусловленной увеличением масштаба производства, и повышения конкурентоспособности.

В настоящее время, в условиях недостаточной инвестиционной активности в предпринимательском секторе экономики Украины, государство должно взять на себя существенную часть инвестиционных рисков, а также стать инициатором вложений в основной капитал, которые не должны ограничиваться лишь инфраструктурными и инновационными проектами. Что касается факторов структурных изменений и экономического роста, то в долгосрочном периоде ключевую роль должны играть технологические изменения и инвестиционная активность, в среднесрочной перспективе социально-экономическое развитие страны и структурные сдвиги в экономике будут определяться более общими – институциональными изменениями.

Инновации остаются важнейшей предпосылкой мобилизации потенциала развития, свойственного инновациям структурно технологическим, потому все мероприятия и институциональные инновации должны быть ориентированы на увеличение конечного спроса и повышение эффективности производства.

Развитие производственно-хозяйственных комплексов в контексте структурных преобразований в экономике неразрывно связано с интеграционными процессами производственного и финансового капитала, что позволяет обеспечить привлечение необходимых объемов ресурсов для реализации инновационно инвестиционных проектов за счет их высокой мобильности. Инвестиционный механизм производственно-хозяйственных комплексов включает взаимодействующую совокупность методов и форм, источников инвестиций, инструментов и рычагов действия, на воспроизводственный процесс на макро-, мезо- и микроуровнях в интересах расширения действующего производства и авансирования снова создаваемого производства.

На основе формирования и развития интегрированных структур – производственно-хозяйственных комплексов, деятельность которых направлена на производство высокотехнологичной, наукоемкой продукции, требующей нестандартных решений организации производства, значительно повышаются эффективность и устойчивость экономики, преодоления социально-экономических противоречий развития, что является необходимыми условиями непрерывного экономического роста как результата структурных преобразований.

Стратегической задачей, позволяющей реализовать программу достижения долгосрочного устойчивого экономического роста, выступает увеличение притока национального и иностранного капитала в реальный сектор экономики при условии максимизации эффекта его использования. Именно наращивание вложений в основной капитал реального сектора с учетом инновационных факторов способно повысить производительность труда и обеспечить переход экономики на высший уровень, который позволит занять стране более стабильные позиции и повысить ее роль в мировом хозяйстве [243-245].

В течение последнего времени наблюдается наличие высокого спроса на капитальные вложения, особенно со стороны реального сектора, однако объем инвестиций, которые привлекаются в основной капитал, недостаточный для крупномасштабного обновления активной части основных производственных фондов. Нехватка необходимых объемов капиталов объясняется отсутствием эффективных механизмов межотраслевого перелива капитала и трансформации сбережений населения в инвестиции, высокой степенью зависимости национальной экономики от изменчивости цен на мировых сырьевых рынках, недостаточной проработкой законодательно правовой базы. В связи с этим

исследование процессов инвестирования реального сектора является той теоретической базой, проработка которой должна составить основу для формирования эффективной стратегии управления инвестиционными ресурсами, которые обеспечивают оптимальное функционирование не только отраслей, но и отдельных отраслевых сегментов.

Исследователями подчеркивается то, что необходимым условием развития экономики является высокая инвестиционная активность, достигаемая с помощью роста объемов инвестиционных ресурсов, которые реализовываются, и наиболее эффективного их использования в приоритетных сферах материального производства и социальной сферы. Инвестиции формируют производственный потенциал на новой научно-технической базе и определяют конкурентные позиции стран на мировых рынках. При этом далеко не последнюю роль играет привлечение иностранного капитала в виде прямых капиталовложений, портфельных инвестиций и других активов. Инвестиции имеют значение для развития как на макро-, так и на микроуровне. В сущности, они определяют как будущее страны в целом, так и отдельных секторов экономики вообще и реального сектора в частности, а также стимулируют экономический рост.

В предкризисные годы имел место достаточно устойчивый рост инвестиционной активности, о чем говорилось выше. Однако в реальном секторе наблюдался как подъем в машиностроении, так и спад в добывающих отраслях [235-236]. Это объясняется в том числе и тем, что на инвестиционную активность оказывает очень серьезное влияние инвестиционная привлекательность.

Традиционное понятие «инвестиционная привлекательность» означает наличие таких условий инвестирования, которые влияют на преимущества инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования. Объектом инвестирования может выступать отдельный проект, предприятие, город, регион или государство в целом. Эти объекты имеют общее в виде наличия собственного бюджета и собственной системы управления и особенное, что обеспечивает их инвестиционную привлекательность.

Следует выделить ряд факторов, которые оказывают наибольшее влияние на предпочтения инвесторов. Так, наиболее значимыми для оценки инвестиционного потенциала производственно-хозяйственных комплексов реального сектора являются факторы, которые представлены в табл. 6.2.

Инвестиционная привлекательность во многом зависит от инвестиционного климата, который включает как естественные условия, так и субъективные факторы экономической деятельности, в том числе и инвестиционный потенциал и инвестиционный риск, степень политической стабильности, налоговое законодательство, кадровую стабильность. При этом осуществляется сравнение риска и прибыльности

инвестиций разными методами, включая сравнительный анализ и балльные оценки.

Таблица 6.2

Факторы влияния на инвестиционный потенциал производственно-хозяйственных комплексов реального сектора (региональный аспект)

Наименование фактора влияния на инвестиционный потенциал	Содержание фактора
Ресурсно-сырьевой	Средняя обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов
Производственный	Совокупный результат хозяйственной деятельности
Потребительский	Совокупная покупательная способность населения
Инфраструктурный	Экономико-географическое положение региона и его инфраструктурное обустройство
Интеллектуальный	Образовательный уровень населения
Институциональный	Степень развития институтов рыночной экономики
Инновационный	Уровень внедрения достижений научно-технического прогресса

Необходимо подчеркнуть, что инвестиционная привлекательность имеет многоуровневую систему, которая включает мега-, макро-, мезо- и микроинвестиционные отношения [246].

По оценкам иностранных экспертов, в Украине имеются ряд преимуществ и недостатков с точки зрения привлекательности для иностранных инвесторов.

К инвестиционным преимуществам относятся: наличие природных ресурсов, производственных мощностей военно-промышленного комплекса и тяжелой промышленности, квалифицированная рабочая сила и ее низкая себестоимость, выгодное географическое положение.

Причинами их недостаточного использования считается: частое изменение инвестиционного законодательства; неопределенность прав собственности, противоречия во взаимоотношениях между государственным и частным сектором, неразвитость внутреннего рынка, отсутствие нормально функционирующей налоговой системы.

Для оценки инвестиционной привлекательности на макроуровне используются показатели прироста и структуры ВВП, состояния платежного баланса, финансового рынка, обслуживания внутреннего и внешнего долга.

Инвестиционная привлекательность по методике Мирового банка оценивается путем формирования интегральных показателей, включая экономические, политические, законодательные аспекты.

Анализ макроэкономических показателей инвестиционной привлекательности может быть также осуществлен с помощью балльных оценок и определения глобального индекса экономической свободы. Кроме того, оценивается взаимосвязь между индексом экономической свободы и благосостоянием населения, темпами экономического роста и индексом растущей конкурентоспособности, перспективами экономического роста и степенью эффективного использования ресурсов (технологические нововведения и производительность труда).

При этом принципиальный недостаток традиционного подхода заключается в том, что инвестиционная привлекательность рассматривается статически, практически не предусматривается возможность активного влияния на отмеченные факторы. При этом наиболее значительный вклад в формирование инвестиционного потенциала вносят факторы, накопленные в процессе многолетней хозяйственной деятельности, в частности: инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения.

Таким образом, в рамках традиционного подхода можно использовать ограниченные единичные возможности повышения инвестиционной привлекательности, но задача заключается в обеспечении процесса управления инвестиционной привлекательностью.

При управлении инвестиционной привлекательностью необходим учет составляющих инвестиционного процесса, целенаправленное действие на которые позволит получить желаемый результат. Инвестиционный процесс обладает признаками системы: в нем всегда присутствует субъект (инвестор), объект (объект инвестиций), связь между ними (инвестирование с целью получения инвестиционного дохода) и среда, в которой они существуют (инвестиционная среда). При этом связь выступает системообразующим фактором, поскольку объединяет остальные все элементы в одно целое.

Управление инвестициями и управление инвестиционной привлекательностью являются составляющими инвестиционного процесса и имеют сходства и различия. Разница лишь в том, кто выступает инициатором: инвестор или управляющий. Управление инвестициями в реальный сектор заключается в том, что целенаправленное точечное действие инвестора на ключевые свойства объекта инвестиций позволяет инвестору получить контроль над надежностью и эффективностью собственных вложений. На практике это значит, что контроль над эффективностью вложений возможен при условии прозрачности деятельности объекта. Именно поэтому инвестор, прежде чем вкладывать значительные средства в реструктуризацию объекта, предварительно инвестирует незначительные средства для организации системы контроля стратегической деятельности,

устанавливая тем самым контроль над формированием и реализацией стратегии. Создавая и отлаживая механизмы контроля над тем, чтобы финансовая политика была подчинена принятой стратегии деятельности, инвестор формирует механизм целенаправленного распределения ресурсов, обеспечивая прозрачность финансовой деятельности и устанавливая тем самым необходимый контроль над надежностью вложений. Наконец, целенаправленно влияя на то, чтобы оргструктура отвечала принятой стратегии деятельности, и расстановка руководителей осуществлялась в соответствии с их управленческими способностями, инвестор повышает надежность системы управления, устанавливая тем самым достаточный контроль над надежностью вложений.

Таким образом, осуществляя целевое инвестирование для организации системы контроля стратегической деятельности, целенаправленности распределения ресурсов и надежности системы управления, инвестор обеспечивает последующий контроль над инвестициями, которые предоставляются, повышая тем самым инвестиционную привлекательность объекта не только для себя, но и для других инвесторов.

Управление инвестиционной привлекательностью может также осуществляться, когда ключевые свойства объекта создаются по инициативе управляющего. На этапе формирования механизмов, обеспечивающих прозрачность деятельности, управление инвестиционной привлекательностью сводится к регулированию доступа инвестора как к созданию этих механизмов, так и к участию в контроле над их функционированием. При этом чем шире доступ, тем выше инвестиционная привлекательность объекта для инвестора. Когда механизмы сформированы и отлажены, управление инвестиционной привлекательностью сводится к регулированию возможностей инвестора влиять на принятие стратегических решений и формирование финансовой политики.

При управлении инвестиционной привлекательностью следует также учитывать факторы влияния на активизацию инвестиций в реальный сектор экономики, в частности:

инвестиционную самодостаточность экономического потенциала, наличие в ней определенного уровня ресурсов, начиная от интеллектуального, научно-образовательного потенциала и трудового потенциала в сфере материального производства и услуг и заканчивая природными ресурсами и состоянием материально-технической базы во всех отраслях экономики, которая может быть воссоздана на качественно высшем уровне за счет использования в процессе инвестиций в ее развитие новых технологий мирового уровня;

инвестиционную самодостаточность следует дополнять масштабным участием в системе международного разделения труда.

Однако такое участие должно осуществляться не за счет выполнения роли топливно-сырьевого и энергетического придатка к мировому рынку. В отличие от этого, в системе международного разделения труда следует специализироваться на проведении фундаментальных научных исследований, генерировании высоких технологий и продаже наукоемкой продукции;

необходимо хорошо отрегулированное сочетание и взаимодействие непосредственно активности рыночных механизмов и активного действия государства на экономику с использованием всего спектра этого действия, уже давно успешно апробированных в странах, которые достигли значительных успехов в экономическом развитии. Это касается использования стратегического управления на уровне национальной экономики, включающего государственное программирование и финансирование, госзаказ, госрегулирование экономики по ее важнейшим параметрам на основе регулирования качества продукции и цен на нее, экспортно-импортной деятельности, труда и уровня заработной платы, налоговых платежей и банковского процента. Кроме того, необходима активная и действенная, государственная поддержка национальных производителей, в том числе и в связи с их выходом на внешние рынки и закреплении на них;

активизация инвестиционного процесса в реальном секторе экономики должна осуществляться в соответствии с национальными приоритетами социально-экономического развития страны, основным из которых является развитие наукоемких технологий и производство высокотехнологичной конкурентоспособной продукции, что в свою очередь нуждается в кооперации усилий исследователей и специалистов в организационно-управленческой, научно-технической, культурно-образовательной сфере.

Таким образом, поскольку традиционные подходы к определению факторов и рисков инвестиционной привлекательности позволяют лишь локально влиять на них, то для обеспечения повышения инвестиционной привлекательности необходим комплексный подход, который используется в процессе управления инвестиционной привлекательностью. При этом учитываются особенности взаимодействия участников инвестиционного процесса и организации системы контроля стратегической деятельности за счет средств инвестора, что позволит инвестору принимать участие в контроле над использованием средств в процессе разработки и реализации инвестиционного проекта и повысят инвестиционную привлекательность эмитента за счет обеспечения прозрачности его деятельности. Инвестиционная привлекательность имеет влияние на инвестиционную активность, но она не исчерпывает механизмы инвестиционной самодостаточности и самой активности рыночных механизмов. В дальнейших исследованиях нуждаются вопросы

разработки инструментальных средств осуществления функций управления инвестиционной привлекательностью с учетом особенностей развития составляющих реального сектора экономики, включая добывающую и перерабатывающую промышленность, а также сочетание процессов управления инвестиционной привлекательностью с процессами управления инвестиционной активностью, что будет содействовать решению задач обеспечения экономического роста в реальной экономике и особенно в промышленном секторе.

6.2. Аспекты участия производственно-хозяйственных комплексов в промышленном развитии региона

Промышленный сектор играет очень важную роль в преодолении кризисных явлений и обеспечении устойчивого экономического роста национальной экономики Украины. Как уже отмечалось, в промышленном секторе сосредоточена большая часть производственно-хозяйственных комплексов и именно они оказывают серьезнейшее влияние на финансовый результат в промышленности как на национальном, так и региональном уровне, о чем свидетельствуют данные табл. 6.3.

Из табл. 6.3 следует, что положительные финансовые результаты в промышленности Донецкой области в 2005-2008 гг. были получены за счет стабильной деятельности таких производственно-хозяйственных комплексов, как «ММК им. Ильича», ОАО «МК «Азовсталь», ЗАО «Енакиевский металлургический завод», ООО «Востокэнерго», ЗАО «НКМЗ», ОАО «Концерн «Стирол», ОАО «Харцызский трубный завод», ЗАО «Донецксталь», - МЗ» (около 70% от областной суммы прибыли в промышленности). В то же время убыточная деятельность в этот период производственно-хозяйственных комплексов ЗАО «Макеевский металлургический завод», ЗАО «Сармат», ГП «Добропольеуголь», ГП «Красноармейскуголь» постоянно снижала общий финансовый результат промышленности области.

Функционирование и развитие промышленного сектора как на национальном, так и региональном уровне неразрывно связаны с реализацией концепции промышленной политики. Промышленная политика направлена на достижение максимально возможной эффективности производства путем рационального использования материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов, а также реализации научно-технических, социальных и экологических программ.

Таблица 6.3

Влияние деятельности производственно-хозяйственных комплексов на финансовый результат по промышленности Донецкой области в 2005-2008 гг. [247-250]

Областной финансовый результат	Годы			
	2005	2006	2007	2008
Прибыль	78% – за счет деятельности ОАО «ММК им. Ильича», ОАО «МК «Азовсталь», ОАО «Авдеевский коксохимзавод», ЗАО "Донецксталь-МЗ», ОАО «Концерн «Стирол», ОАО «Шахта «Красноармейская-Западная № 1», ООО «Востокэнерго», ОАО «Макрохим», ОАО «Харьковский трубный завод» и АП «Шахта им. А.Ф. Засядько»	76% – за счет деятельности ОАО «ММК им. Ильича», ОАО «МК «Азовсталь», ОАО «Авдеевский коксохимзавод», ООО «Востокэнерго», ЗАО «Донецксталь-МЗ», ОАО «Концерн «Стирол», ОАО «Шахта «Красноармейская-Западная № 1», ОАО «Харьковский трубный завод», ЗАО «НКМЗ», СП ООО «Метален», АП «Донецкгортеплосеть»	75% – за счет деятельности ОАО «ММК им. Ильича», ОАО «МК «Азовсталь», ООО «Востокэнерго», ЗАО «Донецксталь-МЗ», ЗАО «НКМЗ» ОАО «Харьковский трубный завод», ЗАО «Донецкцемент», ОАО «Енакиевский металлургический завод»	45% – за счет деятельности ММК им. Ильича», ОАО «МК «Азовсталь», ОАО «Авдеевский коксохимический завод», ООО «Востокэнерго», ЗАО «НКМЗ», ОАО «Концерн «Стирол», ОАО «Харьковский трубный завод»
Убыток	57% – за счет деятельности ЗАО «Макеевский металлургический завод», ОАО «Макеевский металлургический комбинат», ОАО «Донецкоблэнерго, ОАО «Енакиевский металлургический завод», ООО «Металлург», ГП «Добропольеуголь», ГП «Шахта им. Гагарина», ГП «Артемуголь», ГП «Селидовуголь»	57% – за счет деятельности ОАО «Донецкоблэнерго, ЗАО «Макеевский металлургический завод, ГП «Донецкая угольно-энергетическая компания», ГП «Артемуголь», ГП «Макеевуголь, ЗАО «Сармат», ОАО «Комсомольское рудоуправление», ГП «Дзержинскуголь», ГП «Добропольеуголь»	39% – за счет деятельности ОАО «Донецкоблэнерго, ЗАО «Макеевский металлургический завод», ОАО «Авдеевский коксохимзавод», ГП «Донецкая угольно-энергетическая компания», ЗАО «Сармат», ГП «Селидовуголь», ГП «Красноармейскуголь», ГП «Добропольеуголь»	22% – за счет деятельности АП «Шахта им. А.Ф. Засядько», ЗАО «Макеевский металлургический завод», ЗАО «Сармат», ГП «Добропольеуголь», ЗАО «Донецксталь - МЗ»

Механизмы реализации промышленной политики постоянно находятся в центре внимания специалистов властных и исполнительных структур, ученых и практиков. Так, в частности, в 2007 г. Кабинетом Министров была утверждена Концепция проекта Общегосударственной целевой экономической программы развития промышленности на период до 2017 г., а специалистами Института экономики промышленности НАН Украины разработаны Концептуальные ориентиры промышленной политики Украины (на среднесрочную перспективу) [251-252]. В обоих документах подчеркивается, что промышленная политика осуществляется с помощью структурных преобразований, реструктуризации, технологического перевооружения производства, инновационной деятельности, развития экспортного потенциала, повышения конкурентоспособности продукции и производства.

При этом модернизация и повышение конкурентоспособности промышленного производства требует обновления организационного уклада промышленного сектора с учетом собственного опыта рыночных преобразований и мировых тенденций формирования организационных структур.

Анализ мировых тенденций свидетельствует о том, что в развитых странах промышленное развитие идет по пути комбинирования специализации с диверсификацией производства. Современные концерны располагают полным технологическим циклом одновременно в нескольких областях. Например, компания “Форд Моторс” осуществляет деятельность в восьми отраслях, “Крайслер”, “Дюпон де Немур” – в девяти. В США наиболее большие компании имеют в своем составе предприятия 30-50 отраслей. Из 100 ведущих промышленных фирм Великобритании многоотраслевыми являются 95, в Германии – 78, Франции – 84, Италии – 90 [9,125].

В промышленном секторе Украины отраслевая система управления обычно препятствовала диверсификации и установлению связей между предприятиями разного профиля. В настоящее время должна усиливаться роль функционального подхода к организационной структуре, что предусматривает создание условий, при которых промышленные предприятия группируются не по вертикальной ведомственной подчиненности, а по видам деятельности и руководствуются не указаниями отраслевых органов управления, а законом. Предпосылкой является также формирование государственных управленческих структур, построенных по функциональному признаку (в частности, Фонд Госимущества Украины, Антимонопольный комитет Украины, Государственная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку и др.), а также звеньев управления среднего уровня, в которые включаются предприятия и организации нескольких отраслей (большие

многоотраслевые корпорации, неформальные финансово-промышленные группы и концерны).

Ввиду вышеизложенного Минпромполитики Украины предусматривает переход от отраслевого к функциональному принципу управления и создания интегрированных производственных объединений, которые должны исполнять роль второго уровня в реализации государственной промышленной политики при управлении предприятиями, с частичной передачей им хозяйственно-распорядительных функций. При этом важной задачей является формирование объединений, способных конкурировать на внешних рынках в энергомашиностроении, авиационной, оборонной и других отраслях [251]. Отмеченные интегрированные производственные объединения целесообразно формировать по типу производственно-хозяйственных комплексов. Они позволяют объединить производственную кооперацию и хозяйственное взаимодействие между участниками вокруг единого центра, а делегирование этому центру полномочий в принятии ключевых решений при выполнении отдельных функций (в частности по распределению финансов и инвестиций) реализует переход к функциональным принципам управления, что позволяет повысить возможности маневрирования имеющимися и привлеченными ресурсами для достижения цели устойчивого поступательного развития и роста.

Именно производственно-хозяйственный комплекс позволяет использовать ресурсно-коммуникационный подход к управлению, который отображает сочетание производственной (сбалансированное управление материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами) и хозяйственной (формирование условий для организации производственного процесса за счет установления коммуникационных связей и отношений) составляющей в воспроизводственном процессе. С точки зрения организации управления производственно-хозяйственные комплексы имеют целью обеспечение эффективного взаимодействия и учет интересов участников, что является важнейшим в механизме его эффективного функционирования.

Управление ресурсами производственно-хозяйственного комплекса осуществляется в зависимости от степени централизации и на основе композиции соответствующих действий с помощью как аналитических, так и экономико-математических методов формирования, хранения и использования информации о состоянии ресурсов, необходимости их привлечения, возможности распределения и повышения эффективности использования. В рамках производственно-хозяйственного комплекса устанавливаются сложные отношения между его звеньями, а также между ними и центром системы. В процессе установления отношений между центром системы (комплекса) и ее звеньями осуществляется внутрисистемное регулирование (организация) хозяйственной деятельности. Формирование эффективной системы коммуникаций

связано с учетом интересов участников производственно-хозяйственного комплекса для предотвращения и преодоления конфликтов между ними.

Управление ресурсами и коммуникационными связями (хозяйственными отношениями) в производственно-хозяйственном комплексе осуществляется с помощью полиструктурной модели [253]. Особенности этой модели заключаются в том, что взаимодействие компонентов определяют цели управления и область согласования интересов, что позволяет решать следующие задачи управления коммуникациями в производственно-хозяйственном комплексе:

горизонтального внутриорганизационного согласования интересов на основе организации взаимодействия по максимизации критериев эффективности бизнес-единиц;

вертикального внутриорганизационного согласования интересов за счет организации вертикальных внутриорганизационных взаимодействий по согласованию потоков инвестиций и перераспределению прибыли в рамках организации;

горизонтального межорганизационного согласования интересов организаций, что обеспечивает управление их горизонтальными взаимодействиями для максимизации критерия эффективности предприятий, которые входят в разные организации.

Полиструктурная модель позволяет обеспечить привлечение, пропорциональное распределение и результативное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, с учетом интересов участников производственно-хозяйственного комплекса, а также создает предпосылки установления коммуникационных связей и отношений, которые способствуют экономическому росту в процессе расширенного воспроизводства.

Таким образом, развитие производственно-хозяйственных комплексов, которые позволяют обеспечить достижение результата не только за счет выполнения производственной функции, но и создают предпосылки установления коммуникационных связей и отношений на основе учета широкого круга взаимных интересов участников. Это создает предпосылки решения задачи организационных преобразований в промышленном секторе по переходу от отраслевых к функциональным принципам управления. Однако реформы в промышленном секторе должны осуществляться постепенно, на основе имеющихся условий (включая достаточный уровень развития рыночных отношений и горизонтальных взаимосвязей между хозяйствующими субъектами, формированием и укреплением структур функционального типа, способных заменить органы отраслевого управления) и проведения соответствующей подготовительной работы.

Решение задачи промышленной политики по повышению конкурентоспособности промышленной продукции и на внешнем, и на

внутреннем рынке невозможно без ее обновления. Внедрение наукоемких технологий нуждается в разработке соответствующих маркетинговых стратегий и технологическом перевооружении производства.

Вопросы повышения конкурентоспособности, разработки маркетинговых стратегий, модернизации производства и технического перевооружения рассматриваются отечественными и зарубежными учеными и практиками [254-257]. Ими подчеркивается необходимость всесторонней проработки проблем технического перевооружения с учетом реализованных предприятиями стратегий на основе маркетинговых исследований, что обеспечивает повышение конкурентоспособности продукции и позволяет проводить эффективную сбытовую политику.

Проблемы функционирования производственно-хозяйственных комплексов и их решения в значительной степени определяются анализом изучения рынка, формирования адекватного рыночного поведения на основе использования методов маркетинга. Маркетинговый подход предусматривает ориентацию системы управления при решении любых задач на потребителя. В частности, выбор стратегии должен осуществляться на основе анализа существующих и прогнозирования будущих стратегических потребностей в данном виде товара или услуг, стратегической сегментации рынка, прогнозирования жизненных циклов будущих товаров, анализе конкурентоспособности товаров, своих и конкурентов, прогнозирования их конкурентных преимуществ и механизма действия закона конкуренции. Выполнение перечисленных функций стратегического маркетинга является самой сложной проблемой стратегического менеджмента, решение которой обеспечивает прогнозирование будущего рыночного поведения [259, с.64].

При маркетинговом подходе приоритеты выбора критериев менеджмента заключаются в следующем:

- повышение качества продукции в соответствии с потребностями потребителей;

- экономия ресурсов у потребителей за счет повышения качества производимой продукции, качества сервиса и других факторов;

- экономия ресурсов в производстве продукции за счет реализации эффекта масштаба, научно-технического прогресса, совершенствования системы менеджмента.

Маркетинговый подход в деятельности производственно-хозяйственного комплекса определяет его будущее поведение на рынке, обусловленное задачами стратегического маркетинга. При этом реализуются следующие функции:

- обеспечение маркетинговых исследований;

- формирование рыночной стратегии;

- реализация концепции маркетинга;

- стратегическая реклама и стимулирование сбыта товаров.

Маркетинговые исследования включают разработку структуры службы маркетинга, информационное обеспечение и создание соответствующей нормативной базы, а также поддержку внутренних и внешних связей службы маркетинга.

Формирование рыночной стратегии предусматривает анализ и взаимодействие с внешней средой, оценку конкурентных преимуществ, а также прогнозирование конкурентоспособности будущих товаров на конкретных рынках.

Реализация стратегии маркетинга включает разработку, согласование и утверждение плана мероприятий по реализации концепции маркетинга, согласования организационной структуры и содержания системы менеджмента, согласования цен на продукцию, которая выпускается, и согласования долгосрочных контрактов, а стратегическая реклама и стимулирование сбыта товаров включают определение целей, методов и средств рекламы [259, с.20].

Для реализации маркетинговой стратегии по производству конкурентоспособной продукции необходимо техническое перевооружение, включающее комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов и участков, на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным, а также по совершенствованию общезаводского хозяйства и вспомогательных служб. Целью технического перевооружения действующих предприятий является: интенсификация производства, увеличения производственных мощностей и выпуска продукции, улучшения ее качества, при обеспечении роста производительности труда и сокращении рабочих мест, снижения материалоемкости и себестоимости продукции, экономия материальных и топливно-энергетических ресурсов, улучшения других технико-экономических показателей работы предприятия в целом [254,255].

К признакам, которые отличают техническое перевооружение от других форм воспроизводства, следует отнести постоянный и непрерывный характер осуществления, обновления преимущественно активной части основных производственных фондов, локальность объектов производства, которые подвергаются перевооружению, отсутствие расширения производственных площадей.

Что касается реконструкции, то по содержанию работ и целям есть много общего с техническим перевооружением, связанным с постоянным обновлением основных фондов на основе достижений научно-технического прогресса, улучшения организации и управления производством, на действующих предприятиях. Однако имеются отличия, связанные с тем, что реконструкция является формой проведения

капитального строительства на предприятии, осуществляется по специально разработанному проекту, носит эпизодический характер, направлена на полное или частичное переоборудование и переустройство производства при значительном охвате пассивной части основных фондов.

При разработке вариантов технического перевооружения должны быть учтены следующие принципы:

- целевая направленность;
- комплексность;
- сбалансированность;
- вариативность использования ресурсов.

При планировании целесообразно учитывать следующие методические принципы:

планы, программы развития, модернизации носят целевой характер; обеспечивается комплексность проработки проблем и совокупности мероприятий экономического, социального, производственного, научно-исследовательского, организационного характера, которая рассчитана на весь период реализации программной цели;

планированию должен предшествовать анализ, результаты которого используются в процессе разработки программ и планов. Он проводится также в ходе планового периода и по его окончании для оценки выполнения программ и планов;

планирование модернизации производства предусматривает разработку как долгосрочных планов, программ, так и среднесрочных;

обеспечение сопоставимости, согласованности системы показателей программы планов. Целевые показатели программ, которые приходятся на планируемый период, а также важнейшие задания и ресурсные показатели рассчитываются в соответствующих разделах плана. Система показателей программ может быть значительно шире при показателях плана (может содержать показатели не важные для плана, но важные для данной программы). Определяются целевые (конечные) показатели по совокупности всех программ и оценивается их соответствие плану;

достигается ресурсная сбалансированность как по каждой программе, так и между программной и внепрограммной частями плана. В программах, которые не в полной мере обеспечены ресурсами, проводится пересмотр и уточнение системы взаимосвязанных показателей и мер;

расчеты по обеспечению программ ресурсами должны быть связаны с источниками покрытия;

в процессе реализации плана (программ) необходимо проводить мониторинг и соответствующую корректировку.

В процессе формирования вариантов технического перевооружения производственно-хозяйственного комплекса необходимо выделить его основные направления, вытекающие из существующей оценки

производственного и научно-технического потенциалов и учесть особенности текущего этапа экономического развития.

Проектные разработки новой продукции и модернизации технологии планируются с учетом избранных маркетинговых стратегий [237]. Среди них защитная (имитационная стратегия преследования): лицензионная, технологического трансферта, ожидания лидера, параллельной разработки, вертикального заимствования, продуктовой имитации, поддержки продуктового ряда; наступательная (инновационная, стратегия лидера): исследовательского лидерства, радикального опережения, сохранения технологических позиций, технологической связанности, прохождения жизненного цикла, стадийного преодоления; смешанная стратегия разработки новых изделий и улучшения технологии.

Производственно-хозяйственный комплекс, вкладывая средства в исследование, может использовать так называемую стратегию двойного бизнеса, то есть осуществлять основную и неосновную научно-техническую деятельность, которая в свою очередь способствует диверсификации производства [238].

Результативность избранного направления исследования оценивается по следующим критериям:

- перспективность использования результатов;
- масштаб и время реализации;
- завершенность.

Опытно-конструкторские разработки характеризуются научно-технической новизной, производственной применимостью, коммерческой реализуемостью.

В рамках плана модернизации производственно-хозяйственного комплекса программа НИОКР ориентируется на разделы внепрограммной части плана. Так, маркетинговый план включает ориентиры для инноваций – виды бизнеса во временном аспекте, потребности рынка требования к количеству и срокам выхода товара на рынок. В зависимости от товарного портфеля планируются НИОКР для новых изделий и для текущего ассортимента.

Хотя условием развития производственно-хозяйственного комплекса являются качественно новые продукты, но следует учитывать, что существующая продукция может пользоваться доверием у покупателей, а производство нового продукта связано с неопределенностью, сравнительно большими расходами. Необходимо учесть и то обстоятельство, что жизненный цикл существующих продуктов рано или поздно закончится и все их придется заменять. Проектные разработки, как и подготовка, освоение производства, формирование запасов должно планироваться с учетом рыночных цен потребления для потенциальных покупателей, конкурентного статуса, каналов распределения, стартовых расходов, на начальное продвижение товара на рынок на момент начала коммерческой

реализации товара. Исследование может привести к абсолютно новой продукции и совсем неизвестной рынку. Определение объема спроса на новый товар предопределяет содержание маркетингового плана. Отсюда возможны разные схемы программирования: «НИОКР по маркетингу» или «маркетинг по НИОКР».

Для долговременных планов, программ НИОКР обязательно использование динамических оценок экономических параметров с применением дисконтирования. Обоснование экономической эффективности инвестиций включает расчет риска реализации проекта. Основной риск связан с превышением реальных расходов на проектные работы над планируемыми. В состав программы входит переменная часть, включающая уровень инвестиционных расходов, объем производства, норма учетной банковской ставки, уровень инфляции, рыночные цены товара.

Анализ риска при отклонении указанных экономических характеристик можно выполнить, рассчитав чувствительность основных финансовых критериев оценки программы к отклонениям этих характеристик: если выявляется чувствительность к определенному параметру, то нужен более тщательный анализ тенденций его изменения в процессе выполнения программы. Процедура оценки там, где она осуществляется эффективно, может стать важным элементом инновационного процесса на ранних стадиях разработки проекта технического перевооружения производства.

Таким образом, можно утверждать, что обеспечение реализации маркетинговых стратегий производственно-хозяйственными комплексами, направленных на достижение конкурентных преимуществ, относительно выработки продукции для проведения эффективной сбытовой политики невозможно без обновления и модернизации основных фондов, которое в свою очередь включает меры по техническому перевооружению производства.

Основные направления технического перевооружения хозяйственных комплексов достигаются путем повышения уровня механизации и автоматизации труда, повышения эффективности использования основных производственных фондов, широкого использования прогрессивных решений; уменьшение потерь сырья при производстве; унификации и стандартизации деталей; использование ресурсосберегающих технологий при обработке сырья.

Отмеченные направления нуждаются в серьезном обосновании в соответствующих программах и планах развития производственно-хозяйственного комплекса, включая оценку потенциала и определения финансовых источников их реализации с помощью разработки соответствующих проектов.

Указанное требует высокой концентрации денежных ресурсов, создания условий их мобилизации, эффективного механизма перелива капитала, что находит отображение в интеграции производственного и финансового капитала [9,125,237]. При этом необходимо подчеркнуть, что в процессе интеграции проявились следующие тенденции:

возникновение больших промышленных групп с подчиненным финансовым институтом;

появление крупных корпоративных группировок, которые представляют интересы сырьевого капитала;

формирование банковских групп по инициативе солидных банков.

При этом наиболее результативными могут стать интегрированные хозяйственные структуры, деятельность которых направлена на производство высокотехнологичной, наукоемкой продукции, требующей нестандартных решений организации производства и включения в систему интеллектуального капитала.

Как свидетельствуют исследования, основным движущим мотивом целенаправленной деятельности участников инвестиционного процесса в рыночных условиях является возможность увеличения совокупной стоимости и получения субъектами инвестиционной деятельности на этой основе предпринимательских результатов в своих конкретно прикладных сферах [238-239].

Так, в частности, инвесторы, как правило, заинтересованы в росте инвестируемого капитала, получатели инвестиций, – в повышении эффективности производства и, соответственно, в получении за счет этого дополнительного объема прибыли. Интересы государства и его институтов заключаются в расширении налоговой базы и получении больших финансовых средств для решения государственных задач. Только при совпадении интересов всех взаимодействующих субъектов для всех четырех вышеприведенных условий возможно оживление инвестиционных процессов. Для обеспечения такого согласования необходимо выявление и структуризация интересов субъектов инвестиционной деятельности и разработка мер по поддержке необходимого баланса экономических интересов субъектов, принимающих участие в реализации инвестиционного проекта.

Инвестиционный механизм включает взаимодействующую совокупность методов и форм, источников инвестиций, инструментов и рычагов действия на воспроизводственный процесс на макро– и микроуровнях в интересах расширения действующего производства и авансирования вновь создаваемого производства. Планирование и управление занимают особое место в инвестиционных механизмах осуществления разных проектов, обеспечивая проведение детальных расчетов движения инвестиционных ресурсов, формирования потоков наличности, анализ финансового состояния, оценку и реализацию

мероприятий по повышению эффективности инвестиционной деятельности. Организационное обеспечение инвестиционной деятельности включает создание необходимых организационных структур, которые обеспечивают действия по инициированию, развитию и контролю над достижением поставленных целей, в связи с чем в настоящее время большое значение приобретает создание корпоративной организации производства.

Составляющие системы финансово-промышленного капитала — это интегрированные формы промышленного и финансового капитала, каждый из которых можно рассматривать как самостоятельные подсистемы, в свою очередь состоят из более простых элементов: промышленный капитал — денежного, производительного, товарного капитала, а финансовый — из банковского, страхового, пенсионного и т.д. Так, капитал, который привлекается в производство, начинает свое движение с авансирования хозяйствующим субъектом определенной суммы денег в средства и предметы труда, которые используются с целью производства определенных товаров. На первой стадии происходит переход из сферы обращения в сферу производства, и авансированная стоимость из денежной переходит в производительную. На второй стадии кругооборота происходит передача в производство приобретенных материальных ценностей, соединения средств и предметов труда с рабочей силой и создания нового продукта, который включает перенесенную и вновь созданную стоимость. При этом авансированная стоимость снова меняет свою форму: из производительной она переходит в товарную. Третья стадия кругооборота заключается в реализации изготовленной продукции и получении денежных средств. На этой стадии капитал переходит из стадии производства в стадию обращения и опять принимает форму денежных средств. Авансированные средства воспроизводятся за счет выручки, поступившей от реализации продукции. Денежная форма, которую принимает капитал на завершающей стадии кругооборота, является одновременно и начальной стадией оборота промышленного капитала.

Интеграция финансового и промышленного капитала на основе его концентрации и централизации, а также кооперации производства отображает объективную устойчивую тенденцию промышленно развитой экономики. Сложность рыночной среды обусловила специфику процессов концентрации, что нашло отображение и в традиционном объединении однородных предприятий, и в формировании систем крупного капитала на основе интеграции разнородных производств и научно-исследовательских центров.

Основное преимущество производственно-хозяйственных комплексов холдингового типа заключается в повышении конкурентоспособности группы взаимосвязанных предприятий [9,43]. Это

становится возможным, прежде всего, за счет концентрации и быстрой мобилизации значительных ресурсов на необходимых направлениях и оптимизации использования привлеченных капиталов для всей группы предприятий. В деятельности холдинговой структуры одновременно принимает участие множество промышленных, научных, строительных, торговых, проектно-технологических, транспортных, финансовых организаций. Среди преимуществ образования производственно-хозяйственных комплексов холдингового типа можно выделить:

- концентрацию производства, что позволяет получить максимальную отдачу на вложенный капитал;

- устранение конкуренции и подчинение предприятий группы единым стратегическим целям;

- обеспечение контроля над ценами на конечную продукцию;

- объединение интеллектуального потенциала и технических возможностей;

- снижение суммарных расходов производства;

- минимизацию уровня предпринимательских рисков;

- обеспечение эффективного управления структурой.

В особом внимании нуждается то, что в производственно-хозяйственных комплексах холдингового типа при интеграции финансового и производственного капитала решается проблема оптимизации налогового планирования и реализации продукции внутри объединения за трансфертными ценами, которые обеспечивают минимальную рентабельность поставщику продукции (ценам, меньше себестоимости продукции, но и более низким, чем рыночные) [9,43]. При расчетах по трансфертным ценам, предприятие-потребитель за те же оборотные средства может приобрести у предприятия-поставщика больше продукции (в натуральном выражении), чем при расчетах по рыночным ценам. При этом предприятие-поставщик предоставляет товарный кредит предприятию-потребителю, которое, соответственно, должно оплатить некоторый процент за кредит, исходя из разницы стоимости поставки по рыночным и трансфертным ценам. Эти проценты должны быть ниже, чем проценты по банковскому кредиту, но выше, чем проценты по депозиту, чтобы предприятию-поставщику было выгодно получать отсроченные выплаты по поставкам внутри объединения.

Кроме того, обеспечивается повышение эффективности использования оборотных средств предприятий – участников и за счет более быстрого прохождения платежей и оптимизации финансовых потоков. Банки при этом могут организовывать финансирование из других источников путем создания консорциумов, размещения ценных бумаг и берут на себя функции кассового и учетно-финансового характера, проводят расчеты с клиентами по заключенным операциям; выплачивают дивиденды и проценты по акциям и облигациям; осуществляют налоговые

и другие платежи государству; проводят операции по слиянию, реорганизации и финансовому оздоровлению. Исходя из вышеизложенного, ключевым элементом инвестиционной стратегии должна стать рационализация внутривладельческих связей, направленная на усиление синергетических возможностей, связанных с интеграцией разных форм капитала, усиления взаимодействия и концентрации всех его составляющих на стратегических направлениях деятельности производственно-хозяйственных комплексов.

В разработке и реализации стратегии финансирования производственно-хозяйственных комплексов центральное место занимает проблема оптимальной структуры капитала [151,237]. В сегменте финансирования можно выделить два ключевых подмножества принятия решений: распределение прибыли (дивидендная политика); формирование структуры капитала. В связи с этим представляется необходимым оценить эффективность того или другого метода привлечения финансовых ресурсов в соответствии со следующим критерием: предельные границы максимально рентабельной и минимально рискованной структуры капитала позволяют определить размах выбора конкретных его значений на стратегический период. В соответствии с этим осуществляется последующее формирование капитала путем привлечения финансовых средств из разных источников, а основным фактором формирования долгосрочной структуры капитала при этом является инвестиционная стратегия производственно-хозяйственного комплекса.

Поэтому последующих исследований требуют вопросы привлечения различных источников формирования капитала производственно-хозяйственных комплексов, включая проблемы развития фондового рынка, поскольку большинство производственно-хозяйственных комплексов являются публичными и частными корпорациями.

6.3. Направления развития производственно-хозяйственных комплексов общественного сектора экономики города

Хотя в странах с рыночной экономикой в предпринимательском секторе производится наиболее значительная часть товаров и услуг, но есть сферы, где рынок не позволяет удовлетворить потребность общества и, более того, наносит прямой вред и заостряет социальные проблемы. Это так называемые «провалы рынка», преодоление которых невозможно без участия государства [262-263]. Причем участие государства в этих сферах может осуществляться в разных формах – от полного огосударствления до государственного контроля или партнерства с частным предпринимательством. Такими сферами является производство

общественных благ, главная особенность которых заключается в совместном потреблении (оборона, правоохранительная деятельность, образование, строительство общественных сооружений); защита общества от "внешних эффектов" рыночной деятельности (защита природы, воздушной и водной среды); регулирование производства в отраслях, где возникают условия для "естественной монополии" (производство и распределение электроэнергии и тепловой энергии, телекоммуникации, транспорт, связь, водоснабжение); преодоление неблагоприятных социальных последствий рыночной экономики, которые вызывают социальное неравенство, безработица и бедность. Отмеченные сферы входят в общественный сектор экономики любой страны.

Экономической основой функционирования общественного сектора является его собственность, под которой понимается система экономических отношений между гражданами и институтами государства по поводу присвоения государством части ресурсов национального хозяйства, необходимых для воспроизводства социальных благ, тех, которые предоставляются гражданам [262,263]. Собственность общественного сектора выступает в двух формах – государственной и коммунальной. Институциональной основой общественного сектора является совокупность институциональных единиц – предприятий, организаций, учреждений, которые находятся в государственной и коммунальной собственности. Структуру общественного сектора экономики составляют государственные и коммунальные учреждения, государственные и коммунальные унитарные предприятия, а также хозяйственные объединения, корпорации и холдинги.

Предприятия государственной формы собственности имеют свою специфику функционирования, а именно:

создаются и действуют в тех сферах, где частные предприятия являются неэффективными;

нуждаются в государственной поддержке;

имеют стратегическое значение и обеспечивают целостность и безопасность государства;

относятся к некоммерческому хозяйствованию, то есть предоставляют общественные блага и услуги;

выполняют функции, которые не способны осуществить предприятия иных форм собственности, в частности, оборонную, оздоровительную и природоохранную.

Функционирование общественного сектора экономики на локальном уровне имеет особенности, поскольку предоставляемые местной властью общественные блага являются благами как индивидуального, так и общественного пользования. Финансирование производства смешанных общественных благ осуществляется как за счет государственных ресурсов, так и за счет индивидуальных и коллективных потребителей. При этом

объектами финансовой поддержки государства являются отрасли, в которых создаются смешанные общественные блага: промышленность, энергетика и строительство; сельское и лесное хозяйство, рыболовство и охота; транспорт, дорожное хозяйство, связь, телекоммуникации и информатика; жилищно-коммунальное хозяйство; социально-культурная сфера [262,264].

Практика последних лет хозяйствования показала, что существуют противоречия между потенциалом институтов общественного сектора и неудовлетворительными социально-экономическими результатами его функционирования в условиях рынка. В связи с этим особую актуальность приобретает использование новых подходов к организации деятельности институтов общественного сектора, что позволяет в полной мере реализовать имеющийся у них потенциал.

Такие институты общественного сектора, как государственные и коммунальные хозяйственные объединения, корпорации и холдинги, независимо от структурных особенностей представляют собой производственно-хозяйственные комплексы.

В настоящее время в общественном секторе экономики Украины сохраняется значительная доля государственных и коммунальных производственно-хозяйственных комплексов в таких сферах деятельности, как: добывающая промышленность, производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Несмотря на их незначительное количество (не более 6%) в общем количестве предприятий, на них работает более чем 20% занятого населения Украины [265]. Следует отметить также, что государственные и коммунальные производственно-хозяйственные комплексы водо-, тепло-, электро-, газоснабжения прямо влияют на обеспечение жизнедеятельности населения. Производственно-хозяйственные комплексы предпринимательского сектора в промышленно развитых регионах, в частности в Донецкой области, имеют опосредствованное, но достаточно серьезное влияние на социально-экономическое развитие.

Производственно-хозяйственный комплекс позволяет использовать ресурсно-коммуникационный подход к управлению, который отображает сочетание производственной и хозяйственной составляющей в воспроизводственном процессе. С точки зрения организации управления производственно-хозяйственные комплексы имеют целью обеспечение эффективного взаимодействия и учет интересов участников, что представляется очень важным в механизме его эффективного функционирования.

Управление ресурсами производственно-хозяйственного комплекса осуществляется в зависимости от степени централизации и на основе композиции соответствующих действий с помощью как аналитических, так и экономико-математических методов формирования, хранения и

использования информации о состоянии ресурсов, необходимости их привлечения, возможности распределения и повышения эффективности использования. В рамках производственно-хозяйственного комплекса устанавливаются сложные отношения между его звеньями, а также между ними и центром системы. В процессе установления отношений между центром системы (комплекса) и ее звеньями осуществляется регулирование хозяйственной деятельности. Формирование эффективной системы коммуникаций связано с учетом интересов участников производственно-хозяйственного комплекса для предотвращения и преодоления конфликтов между ними.

В производственно-хозяйственных комплексах главной целью выступает поддержка устойчивости, которая не снижает требований к рациональному использованию ресурсов. Для достижения указанного при управлении ресурсами и хозяйственными отношениями в производственно-хозяйственном комплексе используется модельный подход и использование информационных технологий. Это обеспечивает сочетание эффективной структуры и реализации хозяйственного механизма, основанного на принципах бюджетного и хозяйственного расчета, а также создает предпосылки снижения организационной сложности управления производственно-хозяйственным комплексом [266].

Отмеченное позволяет сделать вывод о возможности решения производственно-хозяйственными комплексами ряда приоритетных задач модернизации государственного и коммунального сектора как в целом по Украине, так по отдельным регионам.

Первой приоритетной задачей является обеспечение антикризисных и стабилизационных мер. При этом не преследуется получение прямого экономического эффекта, а предусматривается развитие тех производств, которые необходимы для пропорционального развития экономики в целом, но не отвечают критериям рыночной эффективности. Не менее важной является реализация проектов по реструктуризации объектов, функционирование которых сдерживает развитие конкретного сегмента экономики.

Второй приоритетной задачей выступают стимулирующие меры развития общественного сектора, связанные в первую очередь с поддержкой перспективных производств и видов деятельности, что должно обеспечивать быструю окупаемость и высокую эффективность капиталовложений. Эту эффективность следует рассматривать с позиций государства как субъекта управления, с учетом возможных социальных последствий реализации проекта.

В реализации отмеченных приоритетных задач важная роль принадлежит производственно-хозяйственным комплексам, которые имеют соответствующий потенциал, позволяют концентрировать ресурсы, маневрировать ими и поддерживать стабильное развитие.

Функционирование производственно-хозяйственных комплексов коммунального сектора на уровне города направлено на обеспечение эффективного экономического развития за счет максимального привлечения в производство местных ресурсов и использования существующего опыта хозяйствования. Сбалансированности и эффективности функционирования производственно-хозяйственных комплексов города способствует использование соответствующих методов управления и регулирования, включая обеспечение их эффективного взаимодействия с органами государственной и местной власти и управления за счет установления партнерских связей и реализации соответствующих направлений городской экономической политики [267-269].

Город включает следующие производственно-хозяйственные комплексы: градообразующий, градообслуживающий и архитектурно-строительный. Градообразующий комплекс объединяет предприятия базовых отраслей, продукция которых потребляется за пределами города, что позволяет получать дополнительные средства в бюджет города, а их деятельность обеспечивает занятость значительной части активного населения города.

Градообслуживающий комплекс обеспечивает нормальное функционирование градообразующего и градостроительного комплексов за счет удовлетворения спроса в услугах электро-, газо-, тепло-, водоснабжения, канализации, городского пассажирского транспорта, а также розничной торговли и производства отдельных видов продукции пищевой промышленности, которые потребляются на территории города.

Отрасли градообслуживающей сферы в г. Донецке представлены следующими производственно-хозяйственными комплексами: водопроводно-канализационное хозяйство - коммунальное предприятие (далее – КП) «Донецкгорводоканал»; теплоснабжение – коммунальное коммерческое предприятие «Донецкгортеплосеть», КП «Теплосеть»; электроснабжение – КП «Городские коммунальные ресурсы», КП электрических сетей наружного освещения «Донецкгорсвет»; транспорт – КП «Дорожное ремонтно-строительное управление», КП «Донэлектроавтотранс», КП «Донгорпастрас», КП «Донецкавтопарковка»; благоустройство – КП «Донецкфлора», Государственное коммунальное предприятие зеленого строительства.

Поскольку в состав градостроительного и градообслуживающего комплекса обычно входят предприятия коммунальной и государственной собственности, потому местная власть и представительства государственной власти в городе осуществляют непосредственное управление ими.

При этом наиболее важным и представляющим экономический интерес является то, что градообразующие производственно-

хозяйственные комплексы позволяют за счет высокой концентрации ресурсов обеспечить решение сложных дорогостоящих инновационных проектов, направленных на обеспечение конкурентоспособности и развитие производительных сил территории, на которой они расположены, что в свою очередь создает предпосылки роста экономической активности и повышения качества жизни населения города и региона в целом.

Потому наиболее важной является задача обеспечения партнерства между органами государственной и местной власти и предприятий градообразующего комплекса в таких сферах, как:

- предпринимательское использование территории (строительство, аренда земли, размещения новых производств);

- развитие производственной инфраструктуры территории;

- формирование городского рынка (торговля, финансово-кредитная сфера);

- поддержка занятости и создание новых рабочих мест;

- поддержка инноваций и обмена информацией (выставки, ярмарки);

- поддержка культуры, искусства и образования.

Регулирование и управление развитием градообразующих хозяйственных комплексов включает как экономические, так и организационные методы, которые используются в процессе реализации соответствующих направлений городской экономической политики.

Так, в частности, городская фискальная политика и налоговое регулирование включает такие инструменты, как возмещение расходов (тарифы на услуги водо- и энергоснабжения, уборки мусора и водоотводы стоков), местные налоговые ставки.

Институциональная политика на уровне города определяется принятием местных уставов и положений, созданием городских (коммунальных) финансово-кредитных организаций и предприятий, развитием городских гарантий и залоговых фондов.

Политика занятости заключается в содействии созданию вторичного рынка труда, переподготовке и повышению квалификации рабочей силы, в том числе для предприятий базовых отраслей градообразующего комплекса.

Городское регулирование инвестиционной деятельности и привлечение внешних ресурсов составляет структурно-инвестиционную политику. При этом отношение местной власти к инвестору, ее стабильность и предсказуемость является важным фактором осуществления инвестиционной привлекательности территории, поэтому инвестиционный потенциал территории включает меру косвенного действия органов местного самоуправления, включая не финансовые рычаги и стимулы, а именно недвижимость и коммунальные ресурсы и в первую очередь землю. Наличие гарантий со стороны органов власти и

управления относительно реализации инвестиционных проектов развития хозяйственных комплексов города и ресурсов, которые предоставляются для их реализации, является более важным фактором повышения активности отечественных и зарубежных инвесторов.

Что касается реализации структурно-инвестиционной политики города, то в г. Донецке в течение последних лет наблюдается позитивная динамика инвестиций в основной капитал, о чем свидетельствуют данные, представленные на диаграмме рис.6.1 [270-273].

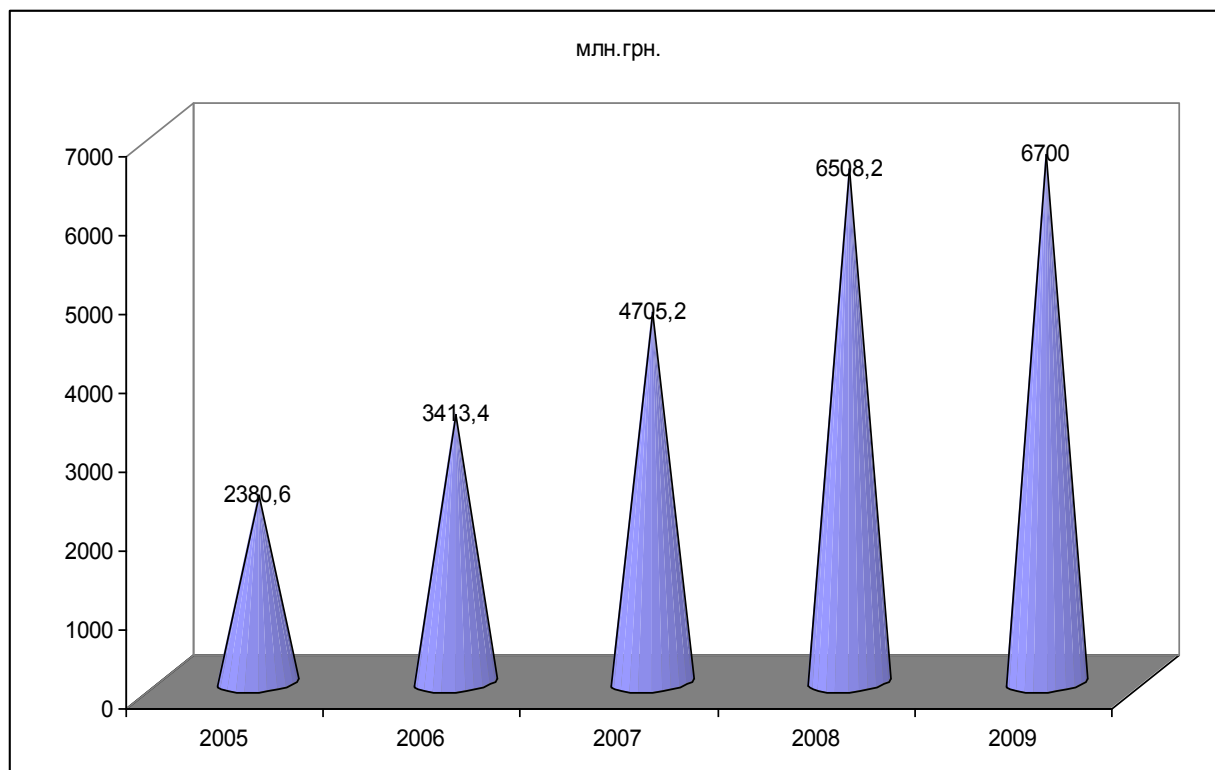


Рис.6.1. Инвестиции в экономику г. Донецка в 2005-2009 гг.

За 2008 г. предприятиями и организациями-заказчиками всех форм собственности за счет всех источников финансирования освоено 6508 млн. грн. капитальных вложений в основной капитал, который составляет 109% выполнения Программы, из них направлено в капитальное строительство 2888 млн. грн., на приобретение оборудования – 3620 млн. грн. [273].

По объему инвестиций в основной капитал г. Донецк занимает первое место в области.

Основным источником инвестиций в строительство являются собственные средства предприятий и организаций, которые составляют 70% от общего объема инвестиций в основной капитал.

Увеличились объемы государственного (на 5%) и иностранных инвесторов (на 51%) бюджетного финансирования капитальных вложений.

Удельный вес государственных средств в общем объеме инвестиций в 2008 г. составил 3,5%, местного бюджета – 4%.

В 2008 г. предприятиями и организациями всех форм собственности введены в строй мощности производственного назначения, в частности, 26-я западная лава пласта МЗ ВП „Ш/У „Трудовское“; 7-бис западной лавы ШУ ГП „Шахта „Челюскинцев“, трансформаторные понижающие подстанции на 10,5 тыс. кВт; торговые центры и магазины свыше 3 тыс. м² торговой площади.

В 2008 г. введено в эксплуатацию 240,0 тыс. м² жилья, что на 50% больше, чем в 2007 г. В жилищном строительстве в 2008 г. освоено 1153,4 тыс. грн. Основными источниками финансирования жилищного строительства являются: средства предприятий (43,4% от общего объема инвестиций в жилищное строительство), собственные средства населения (13%), кредиты банков и другие ссуды (13%), другие источники финансирования (26,6%). Из объектов социального назначения введены в эксплуатацию культурно-просветительский центр «Планетарий» общей площадью 809 м², мини-футбольное поле площадью 356 м², выставочный центр площадью 755 м².

Для потребностей коммунального хозяйства введено в строй 13,3 км трубопроводов для транспортировки газа, котельная мощностью 0,01 Гкал/год, 1,6 км сетей водоснабжения, 1,3 км сетей канализации. В 2008 г. на строительство метрополитена профинансировано 64,7 млн. грн.

Программой экономического и социального развития г.Донецка на 2009 г. было запланировано вложение 6,7 млрд. грн. инвестиций в экономику города. [274]. При этом предполагалось обеспечить:

ввод в эксплуатацию 341,6 тыс. м² общей площади жилья (2750 квартир), в том числе за счет государственного бюджета для военнослужащих – 429 м², городского бюджета – 10326 м²;

ввод в эксплуатацию пятизвездочного, по квалификации УЕФА, стадиона „Донбасс-арена“, искусственно-взлетно-посадочной полосы аэропорта «Донецк»;

ввод в действие производственных мощностей: завода по производству майонеза в Кировском районе мощностью 11,5 тыс. т майонеза в год (ОПП ЗАО «Славолия»); производственного цеха (ООО «Ликфарма «Адонис»);

реконструкция детского сада под размещение женской консультации с дневным стационаром городской больницы №9; парка культуры и отдыха им. О.С.Щербакова и парка в Киевском районе;

ввод в эксплуатацию 1,3 км сетей водоснабжения, 3,7 км канализации, 26,9 км газопроводов;

продолжение строительства метрополитена предусмотрено за счет выделения средств из Стабилизационного фонда в объеме 500,0 млн. грн.;

продолжение строительства дорожной развязки вокруг стадиона „Донбасс-арена”, объездной дороги ул. Буйдукова – Киевский проспект и дороги по б. Шевченко, гостиниц к ЕВРО в 2012 г. („Пушкинский”, „Гранд”, „Централь”).

Таким образом, задачи структурно инвестиционной политики в г. Донецке реализуются достаточно успешно. Это касается как производственно-хозяйственных комплексов предпринимательского, так и общественного сектора экономики.

Важной составляющей экономической и социальной политики является инфраструктурная политика города, которая направлена на стимулирование инвестиций в транспорт, дороги, средства коммуникации, поэтому модели взаимодействия местной власти и бизнеса направлены на улучшение инвестиционного климата, что включает организацию встреч руководства города с предпринимателями, их зарубежными партнерами, работниками предприятий производственно-хозяйственных комплексов.

Однако реализация указанной инфраструктурной политики города затруднена сложностями управления производственно-хозяйственными комплексами градообслуживающей сферы, обусловленными неоднородной инфраструктурой города, включающей:

коммунальную инфраструктуру – обеспечение водными, энергетическими и другими ресурсами, услугами благоустройства, транспорта, связи;

социальную инфраструктуру – жилищный фонд, торговля, общественное питание, образование, здравоохранение, культура, детские учреждения, физкультура и спорт, зрелищные организации, система социальной защиты и социального обеспечения;

производственную инфраструктуру, удовлетворяющую потребности производства, – заготовительно-складские, снабженческо-сбытовые, консалтинговые, маркетинговые, научные, инновационные и другие подразделения;

деловую инфраструктуру – банки, страховые компании, инвестиционные фонды, информационную систему, связь, выставочные комплексы.

На рис. 6.2 представлены составляющие программы комплексного развития коммунальной инфраструктуры города [274, с.207].

Развитие инфраструктуры для обеспечения строящихся зданий коммунальными услугами отличается тем, что для этого необходимы масштабные капиталовложения. В то же время платежи от застройщиков и потребителей поступят только тогда, когда сети будут готовы, а участок, где предполагается возвести новый дом, нужно обеспечить коммуникациями к моменту планового завершения строительства.

При этом необходимо найти такие механизмы финансирования, которые позволят не повышать тарифы на коммунальные ресурсы и в то

же время увеличивать ликвидность предприятий ЖКХ. Наиболее простой способ – предоплата со стороны застройщиков, например в размере 50 %. Величина предоплаты может варьироваться в зависимости от способности коммунального предприятия привлекать внешние инвестиции и от ликвидности строительного предприятия. Так же целесообразно использовать заемные средства.

Заемные средства могут привлекать предприятия ЖКХ или местный бюджет. Это зависит от того, какова структура источников финансирования развития коммунальной инфраструктуры. В случае привлечения кредита предприятием ЖКХ оно обеспечивает себя необходимыми средствами и, следовательно, может избежать значительного повышения тарифа для потребителей, поскольку он увеличивается только в части обслуживания долговых обязательств. Гарантией возврата привлеченных средств являются платежи потребителей за ЖКУ и плата застройщиков за подключение.

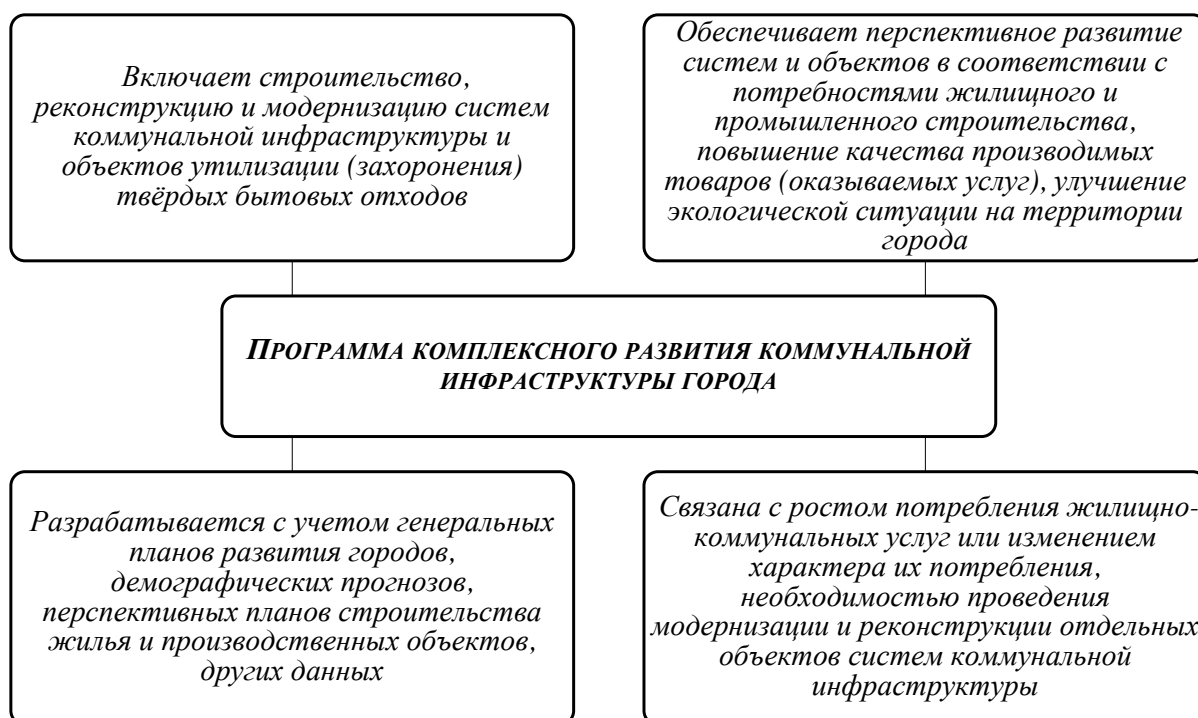


Рис. 6.2. Составляющие программы комплексного развития коммунальной инфраструктуры города

Возможны также различные концессионные механизмы привлечения инвестиций, схема концессии, по которой частный оператор строит объект коммунальной инфраструктуры за счет собственных средств, эксплуатирует его в течение оговоренного срока, а затем передает государству. Форма привлечения заемных средств зависит от ситуации на каждом конкретном предприятии и условий финансового рынка.

В табл. 6.5 представлены способы участия предприятий градообразующего и градообслуживающего комплексов, используемые в реализации проектов развития коммунальной инфраструктуры [274, с.208].

Если финансирование процесса развития коммунальной инфраструктуры осуществляет застройщик, то учитывая объем необходимого финансирования развития коммунальной инфраструктуры, а также рыночную цену возможных объектов недвижимости, можно оценить общую способность всех застройщиков компенсировать эти расходы.

Если застройщики не в состоянии компенсировать всю стоимость развития объекта коммунальной инфраструктуры, а также потребителем выступает не только застройщик, но и все население города, то городской совет принимает решение о привлечении других источников финансирования. Одним из таких способов финансирования является включение расходов на развитие коммунальной инфраструктуры в тарифы на коммунальные услуги для потребителей. [274].

Таблица 6.5

Способы участия производственно-хозяйственных комплексов в реализации проектов развития коммунальной инфраструктуры

Проект развития коммунальной инфраструктуры	Участники реализации проекта	Механизм финансирования
Строительство локальных инженерных сетей для подключения к объектам коммунальной инфраструктуры	Предприятия градообразующего комплекса и передают градообслуживающему комплексу	Используются кредитные и инвестиционные схемы
Инженерное обеспечение земельных участков магистральными и разводящими сетями под жилищное строительство	Предприятия градообслуживающего комплекса и передают градообразующему комплексу	За счет собственных и заемных ресурсов; возмещение расходов проводится через плату за подключение
Развитие и модернизация имеющихся объектов коммунальной инфраструктуры для обеспечения ресурсами новых потребителей	Предприятия градообслуживающего комплекса и частично предприятия градообразующего комплекса	За счет включения расходов в тарифы на соответствующие услуги и за счет средств местных бюджетов

Модель организации партнерского взаимодействия предприятий, населения и органов власти города представляет собой схему поэтапного определения взаимных ожиданий, интересов элементов, выявления роли каждого элемента в формировании, формирования правил организации социального партнерства, оценки удовлетворения взаимных ожиданий и взаимовлияния.

При этом следует особо отметить, что основным связующим звеном в системе «градообразующий-градообслуживающий» производственно-хозяйственные комплексы выступает коммунальная инфраструктура. Наличие или, напротив, дефицит подготовленных и обеспеченных коммунальной инфраструктурой площадок, а также наличие четких и понятных правил подключения к инфраструктурным сетям существенным образом влияет на конечную стоимость строительства объектов недвижимости и динамику нового строительства в целом.

В настоящее время практически все предприятия коммунальной инфраструктуры испытывают острую потребность в инвестициях. Особое значение для экономического роста коммунальных предприятий имеет привлечение прямых инвестиций. Однако привлечение прямых инвестиций связано с возможной частичной уступкой собственности в виде долевого участия в уставном капитале, арендой или концессией, а также возможной сменой модели менеджмента на предприятии.

Инвестиционная программа формируется на основании условий технического задания, разрабатываемого в соответствии с программой комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры города. Инвестиционная программа, с одной стороны, должна дать обоснование о характере и объёмах финансирования по каждому инвестиционному проекту, вошедшему в программу, а с другой стороны, показать потенциальному инвестору, с кем он имеет дело, какие условия вложения финансовых средств предлагаются, чем и как гарантируется их возврат.

Финансовые потребности предприятий градообразующего и градообслуживающего комплекса, участвующих в реализации программы комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры, которые необходимы для реализации её инвестиционной программы, обеспечиваются за счёт средств, поступающих от реализации товаров (оказания услуг) указанной организации, в части установления надбавок к ценам (тарифам) для потребителей города, надбавок к тарифам на товары и услуги предприятий коммунального комплекса, а также за счёт платы за подключение к сетям инженерно-технического обеспечения.

Основной принцип модели взимания платы за подключение – взыскание платежа за развитие коммунальной инфраструктуры с потребителей, получающих от этого выгоду. Например, если коммуникации сооружаются только для новых домов, то платить за это должны застройщики. Если же от модернизации оборудования получили выгоду и существующие потребители, то платить должны и те, и другие. Участие бюджета в развитии коммунальной инфраструктуры возможно в тех случаях, когда с оплатой не могут справиться потребители.

Финансирование развития коммунальных систем может быть распределено между тарифом на подключение, тарифом на жилищно-коммунальную услугу и бюджетными средствами. Оптимально было бы

разделить данные расходы между будущими и существующими потребителями пропорционально объемам получаемых ими ресурсов. Особо следует отметить, что тариф на коммунальную услугу для обеих групп потребителей должен быть единым. Им необходимо создать равные условия доступа к услугам, исключив ценовую дискриминацию.

Таким образом, при осуществлении взаимодействия в системе «градообразующий-градообслуживающий комплекс» необходимо придерживаться принципов гибкости и адаптивности управления. Это обеспечит результативность использования ресурсов и эффективность коммуникационных связей и отношений, создаст предпосылки экономической соизмеримости получения максимума эффекта при минимуме затрат и достижения стратегических задач роста качества жизни населения города.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Поскольку реформирование экономики Украины неразрывно связано с переходом к экономическим методам воздействия на процесс расширенного воспроизводства, применением на практике принципов коммерческого и хозяйственного расчета, изменением форм собственности, постольку важнейшей стратегической задачей выступает обеспечение устойчивого и пропорционального социально-экономического развития на различных уровнях управления и становление эффективной системы хозяйствования.

Именно производственно-хозяйственные комплексы выступают неотъемлемой частью экономики и обеспечивают системный комплексный подход к процессу хозяйствования, создание условий рационального и согласованного процесса расширенного воспроизводства на основе управления устойчивостью по отношению к внешней среде и соответствующего хозяйственного поведения.

Особенности организации и функционирования производственно-хозяйственных комплексов заключаются в создании условий получения эффекта от интеграции компонентов структуры на основе обеспечения их совместимости, включая синергетические эффекты от результатов использования собственного и привлеченного ресурсного потенциала и капитала.

Концепция развития производственно-хозяйственных комплексов заключается в выборе такой конфигурации системообразующих компонентов, коммуникационных связей и отношений, а также экономических подходов к их функционированию, которые обеспечивают рациональное использование потенциала, результативное движение капитала на основе принятия и реализации соответствующих стратегических и ситуационных управленческих решений.

Основными задачами, которые решаются посредством механизма управления производственно-хозяйственными комплексами, выступают формирование, привлечение и рациональное использование ресурсов, обеспечение их сбалансированности, установление эффективных коммуникационных связей и отношений. Указанные задачи взаимосвязаны, их решения дополняют друг друга и предполагают использование балансовых и оптимизационных моделей, применение современных информационных технологий, что находит отражение в комплексной модели обоснования решений на основе принципов оптимального бюджетирования, оценки потенциала капитала и бизнеса посредством метода экономической добавленной стоимости и его модификаций, матричных методов, экспертных технологий и

оценочных критериев тесноты связи и взаимодействия между элементами системы.

Сбалансированность и результативность в управлении ресурсами производственно-хозяйственного комплекса достигается за счет выбора оптимальной бюджетной модели на этапе разработки финансовой и бюджетной структур, что обеспечивает возможности повышения прозрачности бизнеса и улучшения финансовых показателей в кратчайшие сроки, а также создает предпосылки дальнейшего роста и развития экономической системы.

Управление коммуникациями тесно связано с учетом интересов участников коммуникационных отношений и преодолением конфликтов между ними. Для этого используются экспертные технологии и специальные методы моделирования. Система координации должна обеспечивать сбалансированное развитие и результативность деятельности производственно-хозяйственных комплексов.

Являясь достаточно эффективной формой концентрации ресурсов и обеспечения коммуникационных связей и отношений, производственно-хозяйственные комплексы позволяют результативно использовать имеющийся и привлекать дополнительный потенциал для достижения цели устойчивого развития и экономического роста.

Поскольку в настоящее время потенциал должен стать динамическим инструментом управления и развития, необходимо установление прямых и обратных связей между стратегическими целями управления и уровнем потенциала развития производственно-хозяйственного комплекса. При этом целесообразно формирование таких моделей управления потенциалом, на основе которых можно разработать конкретные инструменты-рекомендации принятия управленческих решений, обеспечивающих достижение конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности. В методиках оценки уровня потенциала, наряду с традиционными факторами производства, необходимо учитывать такие факторы, как интеллектуальный капитал, инвестиционная привлекательность и другие подобные институты, что требует разработки соответствующих критериев его оценки. Потенциал целесообразно оценивать как систему, состоящую из комплекса локальных потенциалов (человеческого, производственного, организационного, финансового) с учетом их взаимосвязей, что предполагает использование многофакторных моделей.

Разработанные методические положения и практические рекомендации являются инструментальными средствами, обеспечивающими формирование и распределение ресурсов системы, взаимодействие сфер бизнеса и структурных подразделений, выбор наиболее эффективной сферы бизнеса и соподчиненных ей остальных

сфер с целью роста результативности принятия решений по координации деятельности, согласованию интересов и возможности разграничения полномочий по уровням управления.

Они могут быть использованы для оценки состояния экономического потенциала при разработке программ социально-экономического и научно-технического развития, для формирования сбалансированной конфигурации форм хозяйствования, для анализа ресурсообеспеченности реализации городских и региональных программ при обосновании структурных изменений в базовых отраслях промышленности, связанных с формированием и функционированием интегрированных структур.

Не менее целесообразным представляется формирование, обоснование, выбор и принятие решений по результативному вовлечению факторов роста экономического потенциала территории, где расположен производственно-хозяйственный комплекс, формирование и модернизация различных производственно-хозяйственных комплексов как эффективной формы организации воспроизводственного процесса за счет рационального использования ресурсов и установления коммуникационных отношений в контексте развития производительных сил территории.

Формализация понятия и типология производственно-хозяйственных комплексов, концепция развития и ресурсно-коммуникационный подход, оценка состояния потенциала, выбор направлений перспективного развития и методов их реализации находят практическое применение в деятельности различных производственно-хозяйственных комплексов общественного и предпринимательского сектора экономики, объединенных по определенным критериям.

Дальнейших исследований требуют вопросы конструирования (организационного проектирования) производственно-хозяйственных комплексов для решения конкретных задач экономического и социального развития на национальном и региональном уровне. Необходимо также дополнение ресурсно-коммуникационной модели, обеспечивающей устойчивость, адекватность, эффективное использование ресурсов методами экономической рациональности, механизмом преодоления конфликтов участников, критериями оценки синергетичности и степени открытости системы в аспекте привлечения ресурсов и установления коммуникационных связей и отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. И. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики /Л.И.Абалкин // Вопросы экономики. – 1997. – №6. – С.4 – 12.
2. Кизим М.О. Корпорації та інтегровані структури: проблеми науки та практики: моногр. / М.О.Кизим, О.М.Тищенко, Ю.Б.Іванов та ін.– Х.: ВД "ІНЖЕК" , 2007.-344 с.
3. Мильнер Б. Крупные корпорации — основа подъема и ускоренного развития экономики /Б.Мильнер //Вопросы экономики. — 1998. — № 8. — С. 70-75.
4. Дементьев В.Е. Интеграция предприятий и экономическое развитие /В.Е.Дементьев. – М.: ЦЭМИ РАН, 1998.–75с.– Препринт.
5. Костицький В.В. Закон перманентної концентрації капіталу: економічна історія і українські реалії /В.В.Костицький. — К., 2003. — 112 с.
6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф / пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
7. Кизим Н.А. Концентрация и интеграция капитала /Н.А.Кизим. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 104 с.
8. Ивантер В. Подходы к научному обоснованию интеграционных процессов /В.Ивантер, Ф.Клоцвог // Проблемы теории и практики управления, 1997.–№5.–С.22-24.
9. Козенкова Т.А. Интегрированные финансовые структуры: проблемы и особенности: моногр. /Т.А. Козенкова – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2007.–177с.
10. Khanna, T. Business groups and social welfare in emerging markets: Existing evidence and unanswered questions // European Economic Review, 2000, Vol. 44.
11. Лойберг М.Я. История экономики: учеб.пособие /М.Я. Лойберг. – М.: ИНФРА-М, 1999.–128 с.
12. Амигуд М.Л. Проблемы развития акционерных и других форм предпринимательства /М.Л.Амигуд, А.М.Ройтер.–Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999.–128 с.
13. Экономика предприятия и отрасли промышленности /под. ред. А.С. Пелиха.– 3-е изд., перер. и доп. – Ростов н/Д: Феникс. Серия "Учебники, учебные пособия", 1999. – 608 с.
14. Современное управление: Энциклопедический справочник. Т.1.–М.: Издатцентр,1997.–584 с.
15. Зеленев С.Б. Гиганты большого бизнеса /С.Б.Зеленев. – М., 1981.–156 с.
16. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: моногр. /В.Д. Якубенко.–К.: КНЕУ, 2004.–252 с.
17. Дементьев В.Е. Интегрированные корпоративные структуры и стратегия

- индустриального развития /В.Е.Дементьев // Управление социально-экономическим развитием России. – М.: Экономика, 2002. – С.75-89.
18. Пашин С.Т. Функционирование транснациональных компаний: Орг. -экон. обеспечение /С.Т.Пашин – М.: Экономика, 2002. – 348с.
 19. Мовсесян А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК /А.Мовсесян // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1.– С.54-59.
 20. Пасхавер О. К. Формування великого приватного капіталу в Україні /О.К.Пасхавер, Л.Т.Верховодова, Л.З.Суплин. — К.: Міленіум, 2004. — 80 с.
 21. Флигинских Т.Н. Финансовый аспект развития интегрированных структур /Т.Н.Флигинских // Экономика АПК. – 2003. – №6. – С. 152-154.
 22. Общеотраслевые научно-методические рекомендации по формированию организационных структур управления объединениями и предприятиями.–М.: ГКНТ, 1978.–24 с.
 23. Сыроежкин И.М. Очерки теории производственных организаций /И.М.Сыроежкин.–М.:Экономика, 1970.–136 с.
 24. Бурков В.Н. Механизмы функционирования организационных систем /В.Н.Бурков, В.В.Кондратьев.–М.: Наука, 1981.–384 с.
 25. Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний: пер с англ. /П.А.Гохан.—М.:Альпина, 2004.–164 с.
 26. Марцин В.С. Становлення ринкової економіки в Україні /В.С.Марцин.- Львів:Коопосвіта, 1999.–282 с.
 27. Грейм Д. К. победе через слияния. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу /Д.Грейм. — М.: Альпина, 2004.— 252 с.
 28. Молотников А. Слияния и поглощения: Российский опыт /А.Молотников.– М.: Экономика, 2006.–344с.
 29. Авдашева С. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах /С.Авдашева // Российский экономический журнал. –2000. – №1. –С. 14 -20.
 30. Винслав Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России /Ю.Винслав // Российский экономический журнал. – 1998.– №11–12. – С.28-32.
 31. Антонов Г.Д. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России /Г.Д.Антонов, О.П.Иванова [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент.– Режим доступа: <http://www.cfin.ru>
 32. Драчева Е. Л. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур /Е.Л.Драчева, А.М.Либман // Менеджмент в России и за рубежом. — 2001. — № 4.-С.24-28.
 33. Хакен Г. Синергетика /Г.Хакен. – М.: Мир, 1985. – 419 с.
 34. Синергетическая парадигма: многообразие поисков и подходов / Г.Г.Малинецкий, А.В.Потапов, В.С. Стёпин и др. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 536 с.

35. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность /Ю.В.Якутин. – М. , 1999. – 368 с.
36. Корінько М. Д. Аналіз і формування організаційних структур при диверсифікації /М.Д.Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №5. – С.161-173.
37. Ghemawat, P., Khanna, T. The nature of diversified business groups: A research design and two case studies // Journal of Industrial Economics, 1998, Vol. XLVI (1).
38. Супян В.Б. Экономика США /В.Б.Супян –СПб.:Питер, 2003.–650 с.
39. Flath, D. Keiretsu shareholding ties: Antitrust issues // Contemporary Economic Policy, 1994, Vol. XII,January.
40. Нах, Herbert. Debt and Investment Policy in German Firms // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1990, march, vol. 146, №1, p. 106-123.
41. Беллон Б. Финансовый капитал и промышленность во Франции. /Б.Беллон.– М.,1983.–235 с.
42. Келлер Томас. Концепции холдинга: организационные структуры и управление /Томас Келлер. – Обнинск: ГЦПИК, 1996. – 312 с.
43. Турчак А.А. Интегрированные финансово-промышленные структуры. Производственные объединения, холдинги, финансово-промышленные группы /А.А.Турчак, Л.С.Барютин, Т.Н.Бершадская, Л.Г.Головач, Е.Э.Чернышов.- СПб.: Наука, 1996. – 316 с.
44. Авдашева С.Б. Бизнес-группы как форма реструктуризации предприятий: движение вперед или шаг назад? /С.Б.Авдашева // Российский журнал менеджмента.– 2005.– №5. –С. 3-26.
45. Матицин А. Вертикальная интеграция: теория и практика /А.Матицин. – М.: «Издательский дом «Новый век», Институт микроэкономики, 2002. – 368 с.
46. Рудская Е.Р. Интеграционная методология инновационного развития наукоемких производств /Е.Р.Рудская, В.Ю.Хрусталева //Инновации.– 2008.–С.83-90.
47. Агафонова И.Г.Пути и проблемы вертикальной интеграции российских предприятий в условиях современной экономики /И.Г.Агафонова //Менеджмент в России и за рубежом.–2005.–№5.–С.99-108.
48. Бандурин А.В. Деятельность корпораций /А.В.Бандурин. — М.: Буквица, 1999.— 272 с.
49. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний /И.Г.Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 6.– С.56-62.
50. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями /Г.В.Назарова. –Х.: ХДЕУ, 2004. – 408 с.
51. Большая Советская Энциклопедия [Электронный ресурс].– Режим доступа: slovari.yandex.ru/dict/bse

52. Закон України «Про холдингові компанії в Україні»// Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 34. – Ст. 291.
53. Лаптев И.А. Проблемы правовой организации холдингов как производственно-хозяйственных комплексов /И.А.Лаптев // Право и государство.–2005.– № 8 [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.igpran.ru/prepare/themes/list.php>
54. Кизим М.О. Механізми організації, стійкого функціонування і розвитку великомасштабних економіко-виробничих систем: Автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.02 [Електронний ресурс] /Кизим М.О. Національна металургійна академія України. — Дніпропетровськ, 2001.
55. Сухо С.В. Онтология управления организациями /С.В.Сухо // Менеджмент в России и за рубежом.–2003.–№5.–С.99-108.
56. Николис Г. Познание сложного /Г.Николис, И.Пригожий. –М.: Мир, 1990. – 345 с.
57. Берталанфи Л. История и статус общей теории систем. Системные исследования/Л.Берталанфи. – М.: Наука, 1978.–356 с.
58. Негойце К. Применение теории систем к проблемам управления /К.Негойце. – М.: Мир, 1981.–156 с.
59. Афанасьев И.Г.Общая теория систем /И.Г.Афанасьев.–М: Наука,1980.– 249 с.
60. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа /В.Н.Спицнадель. – СПб.: Бизнес-пресса, 2000. – 320 с.
61. Острейковский В.А. Теория систем /В.А.Острейковский. – М.: Высшая школа, 1997. – 278 с.
62. Смирнов Э.А.Теория организации /Э.А.Смирнов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 248 с.
63. Мащенко В.Е. Системное корпоративное управление. –М.: Сирин,2003. – 251 с.
64. Беляев А.А. Системология организации/А.А.Беляев, Э.М.Коротков.– М.:Инфра-2000.–182 с.
65. Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления /Б.З. Мильнер, Л.И.Евенко, В.С.Раппорт.– М.: Экономика, 1983.–245 с.
66. Арефьева Е.В. Стратегия и тактика управления производственными системами / Е.В. Арефьева. – Х.: Основа, 1996. – 203 с.
67. Толкачева Н.В. Эволюция систем управления в контексте организационного развития бизнеса/Н.В.Толкачева// Менеджмент в России и за рубежом.–2004.–№1.–С.24-29.
68. Осипов Ю. Основы теории хозяйственного механизма /Ю.Осипов. – М.: Московский университет, 1994. – 367 с.
69. Суслов Ю.Е. К вопросу формирования концепции управления рациональностью социально-экономических систем /Ю.Е.Суслов// Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1(13). – С.2-5.
70. Mintzberg, Henry and Quinn, James Brian. The strategy process.

- Concepts, Contexts, Cases. – New Jersey, Englewood Cliffs: PRENTICE HALL, 1991. – 1083 p.
71. Економіка України: стратегія довгострокового розвитку / за ред. В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозування, Фенікс, 2003. – 1008 с.
 72. Механізм структурних зрушень в економіці / під ред. д.е.н. Кононенка В.І. – К, 2002. –252 с.
 73. Гальчинський А.С. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М.Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 326 с.
 74. Кузнецова Л. Структурні зміни у промисловості України: критерії прогресивності /Л.Кузнецова // Економіст .– 2005 .– №8 .– С.50-55.
 75. Михайленко О. Методологічні аспекти структурування національної економіки і національного ринку /О.Михайленко //Економіка України.– 2003.–№5.–С.60-66.
 76. Янукович В.Ф. Національна економіка та регіональна політика / В.Ф.Янукович, М.І.Долішній, В.В.Рибак, С.М.Злупко – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 400 с.
 77. Алимов О. М. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку /О.М.Алимов, В.В.Микитенко // Продуктивні сили України. Науково-теоретичний економічний журнал.–К.: – РВПС НАН України. – 2006. – № 1. – С. 135 – 151.
 78. Данилишин Б. М. Макросистемна еволюція економіки України /Б.М.Данилишин,В.В.Микитенко. – К.: Нічлава, 2008. – 750 с.
 79. Пухтаєвич Г.О. Аналіз національної економіки: навч. метод. посібник /Г.О.Пухтаєвич.–К.: КНЕУ,2003.–148 с.
 80. Иноземцев В. Структурирование общественного производства /В.Иноземцев // Рос.экон.журнал.–1997.–№11–12.–С.65-67.
 81. Гранберг А.Г. Введение в системное моделирование народного хозяйства /А.Г.Гранберг, С.Л.Суспицин. — Новосибирск: Наука, 1988. – 258 с.
 82. Волинець В. Шляхи удосконалення галузевої структури економіки України /В.Волинець //Економіка та держава.–2006.–№8.–С.32–34.
 83. Класифікація інституційних секторів економіки України (v0096202-05) . Державний комітет статистики України.– К. – 2005.– [Електронний ресурс].– Режим доступа: www.ck.ukrstat.gov.ua.
 84. Геєць В.М. Секторальні моделі прогнозування економіки України /В.М.Геєць.– К.: Фенікс, 1999.– 304 с.
 85. Политическая экономия. В 4-х томах.– М.: Советская энциклопедия. 1975.–Т.2(Маркс-П).–480 с.
 86. Рахаев Б.М Структурная целостность национального хозяйства как условие его экономической динамики /Б.М.Рахаев, С.В.Рахаева //Общественные науки и современность.– 2007.– № 2.– С. 117–126.
 87. Заблоцький Б.В. Розміщення продуктивних сил України: Національна

- макроекономіка: посібник /Б.В.Заблоцький. – К.: Академвидав, 2002.– 368 с.
88. Єпіфанів А.О. Регіональна економіка /А.О.Єпіфанів, І.В.Сало.– К.: Наукова думка, 2000.– 344 с.
 89. Норт Д. Інститути, інституційні зміни і функціонування економіки: моногр./ пер. з англ. А.Н. Несторенко / Д. Норт. — М.: Фонд економічної книги “Начала”, 1997. — 180с
 90. Геєць В. Інституційні перетворення і суспільний розвиток /В.Геєць//Економіка і прогнозування.–2005.– № 2.– С.5-15.
 91. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: моногр. /В.Д.Якубенко .– К.: КНЕУ, 2004. – 252 с.
 92. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів /Олівер Е.Вільямсон. – К.: АртЕк, 2001. – 472 с.
 93. Макконнелл Кемпбелл Р. Макроекономіка /Кембелл Р.Макконнелл. – Львів: Просвіта, 1997.– 340 с.
 94. Самуельсон Н.П. Мікроекономіка / Н.П.Самуельсон , В.Д.Нордгауз; пер. з англ. – К.: Основи, 1998.– 676 с.
 95. Дементьев В.Е. Теория национальной экономики и мезоэкономическая теория /В.Е.Дементьев // Российский экономический журнал.– 2002.– № 4.–С.74-79.
 96. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: Наука, 2001.– 420 с.
 97. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики /Р.М.Нуреев.–М.: Норма-ИНФРА-М, 1998.– 572 с.
 98. Мікроекономіка та Макроекономіка / за ред. С.Будаговської. – К.: Освіта,1998.–518 с.
 99. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії: підручник /А.С.Гальчинський, П.С.Єщенко, Ю.І.Палкін.– К.: Вища школа, 1995.– 462 с.
 100. Малиш Н.А. Макроекономіка: навч. посібник /Н.А.Малиш. — 2-ге вид., випр. — К.: МАУП,2004. — 184 с.
 101. Самуельсон Н.П. Макроекономіка: пер. з англ. /Н.П.Самуельсон, В.Д.Нордгауз. — К.: Основи, 1995.–544 с.
 102. Сакс Дж. Макроэкономика. Глобальный подход /Дж.Сакс, Ф.Ларен. – М., 1996.–847 с.
 103. Корчагин Ю.А. Современная макроэкономика /Ю.А.Корчагин, И.Р. Бугаян , И.П.Маличенко.– Ростов н/Дону: Феникс, 2009. –508 с.
 104. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке /Н.Розанова // Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С.50-67.
 105. Олейник И. Институциональная экономика. Институциональные рамки неоклассики /И.Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – №1. –С.132-

- 143.
106. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. Б. Пинскера.– М.: Дело, 1993.–192 с.
 107. Громько В.В. Экономическая теория. Микроэкономика. Мезоэкономика: учебник. 4-е изд., испр. и доп. /В.В.Громько, М.И.Забелина, Г.М.Лонская. –М.:Изд.дом «Дашков и К».–2009.–933 с.
 108. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України /за заг. ред. В.К.Мамутова. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 688 с.
 109. Миргородская Е.О. Большие интегрированные структуры как феномен современной экономики (к постановке вопроса) /Е.О.Миргородская //Философия хозяйства. Альманах МГУ им М.В.Ломоносова.–2006.–№4(46).–С.120-129.
 110. Бутыркин А. Я. Особенности и модели управления интегрированными корпоративными структурами в сфере крупного бизнеса /А.Я.Бутыркин. – М.: ТЕИС, 2004. – 124 с.
 111. Дубровский В.Ж Динамика корпоративного развития /В.Ж.Дубровский, О.А.Романова, А.И.Татаркин, И.Н.Ткаченко.–М.: Наука,2004.–502 с.
 112. Кочетков Г.Б. Корпорация: американская модель /Г.Б.Кочетков, В.Б.Суляян. — СПб.: Питер, 2005. — 320 с.
 113. Страхова Л.П Корпоративные образования в современной экономике /Л.П.Страхова, А.Е.Бартенев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №5. – С.23–36.
 114. Буряк П.Ю. Інтегровані підприємницькі структури:перспективи розвитку в Україні.–Львів: Логос, 2003.–564 с.
 115. Тараш Л.И Интегрированные корпоративные структуры: сущность, содержание, классификация /Л.И.Тараш, Ф.С.Дерментли // Економіка промисловості. – 2002. – №2 (16).–С. 3–12.
 116. Монаенко А.О. Державна підтримка розвитку інтеграційних процесів в Україні /А.О.Монаенко //Економіка та держава.–2005.–№9.–С.20-24.
 117. Плеханов Д. Критерії оцінки сучасних моделей національної економіки /Д.Плеханов//Економіка та держава.–2007.–№12.–С.13-15.
 118. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры. Украинский контекст /С.И.Соколенко .–К.:Логос,2002.–645 с.
 119. Бакушевич І.В. Інтеграційна стратегія розвитку корпоративних утворень /І.В.Бакушевич, О.А.Сороківська //Вісник АЕН України. – 2004. – №2(6). – С. 64 – 69.
 120. Анализ экономики. Страна, рынок, фирма / под ред. В.Е.Рыбалкина.–М.: Международ. отношения, 1999.–304 с.
 121. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учеб. пособие /под ред. д.э.н. проф. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – М.: «Дело и Сервис», 2001. – 832 с.

122. Малов В. Ю. ТПК и кластеры: общее, особенное, частное /В.Ю.Малов // ЭКО. – 2006. – №4. – С.3-17.
123. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования /Н.Н.Колосовский.– М.: Мысль, 1969. – 335 с.
124. Керашев А. А. Функциональное содержание и принципы управления макрорегиональным хозяйственным комплексом как интеграционным образованием /А.А.Керашев. – Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2005. – С. 176-178.
125. Антонов Г.Д. Социально-производственный комплекс города /Г.Д.Антонов, А.И.Колесников // ЭКО. – 2006. – №3. – С. 47-52.
126. Глазырин М. Муниципальные социально-производственные комплексы инновационного типа / М.Глазырин, А.Дряницин // Экономист. – 2001. – №6. – С.80-87.
127. Забелин П.В. Основы корпоративного управления концернами /П.В.Забелин. – М.: «Издательство «ПРИОР», 1998. – 176 с.
128. Kerzner, Harold. Project management. A system approach to piannin scheduling, and controlling. - John Wiley & Sons, Inc. – New York, 1998.
129. Грюниг Р. Координация структурных параметров предприятия /Р.Грюниг //Проблемы теории и практики управления.–1995.–№4.–С.66-71.
130. Козаченко А.В. Механизм стратегического управления крупными производственно-финансовыми системами промышленности /А.В.Козаченко. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. –348 с.
131. Дехтяр Н.А. Фінансовий механізм функціонування інтегрованих виробничих формувань в умовах ринкової економіки: дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Українська академія банківської справи /Н.А.Дехтяр. – Суми, 2004.
132. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем /В.А.Забродский, Н.А.Кизим. - Х.: Бизнес-информ, 2000.–72 с.
133. Пушкарь А.И. Модели управления развитием производственно-экономических систем: моногр. /А.И.Пушкарь. –Х.: ХГЭУ, 1997.–268 с.
134. Момот В.Є. Тенденції розвитку виробничо-економічних систем: моногр. /В.Є.Момот. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2002.–224 с.
135. Мамутов В. Економіко-правові аспекти розвитку господарського комплексу /В.Мамутов //Вісник НАН України.–2001.–№3.–С.14-18.
136. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Серия "Классики экономической науки -XX век" /Дж.М.Кейнс.– М.: Гелиос АРВ, 2002.– 352 с.
137. Научитель М.В. История экономических учений.: учебник /М.В.Научитель. – М.: Интеграция, 2005.– 359 с.
138. Андреев В. Менталитет народа и формирование национальной модели хозяйствования /В.Андреев –[Электронный ресурс].– Режим доступа: www.rusk.ru/st.php?idar=4564.

139. Мельникова М.В. Экономические методы развития хозяйственных комплексов города: моногр. /М.В.Мельникова.–Донецк:ИЭПИ НАН Украины, 2007.–266 с.
140. Чухно А.А. Хозяйственный механизм и пути его совершенствования на современном этапе /А.А.Чухно //Экономика Украины.–2007.–№3.–С.60-67.
141. Амитан В.Н. Город: проблемы демократических и рыночных преобразований / В.Н. Амитан, Е.Ю. Зорина, А.А. Лукьянченко. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, Юго-Восток, 2001. – 217 с.
142. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – №18; № 19-20; № 21 – 22. – Ст.144.
143. Зозулев А. Современные проблемы менеджмента украинских предприятий /А.Зозулев, А.Длигач, Н.Писаренко // Экономика Украины. – 2002. – №6. – С.41-46.
144. Дмитриев О.Н. Новые типы оптимизационных управленческих задач для субъектов рынка /О.Н.Дмитриев. – Информатика. Сер. АСУ, 1992. – Вып.2-3. – С.7-12.
145. Караваев А.П. Модели и методы управления составом активных систем/ А.П.Караваев. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 151 с.
146. Берсуцкий Я.Г. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели /Я.Г.Берсуцкий, Н.Н.Лепя, А.Я.Берсуцкий – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. – 276 с.
147. Орлова Т.М. Коммуникация, информация, коммуникационный менеджмент/ Т.М.Орлова.– [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/18.php>
148. Денисов А.Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией /А.Ю.Денисов, С.А.Жданов. – М.: Дело и сервис, 2002.– 416 с.
149. Федорова Н.Н. Организационная структура управления предприятием /Н.Н.Федорова. –М.: КноРус, 2003. – 256 с.
150. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия /Л.Д.Ревуцкий. –М.: Перспектива, 1997. – 238 с
151. Бланк И. Управление формированием капитала /И.Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.
152. Цыгичко В.Н. Руководителю о принятии решений /В.Н.Цыгичко.– 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 320 с.
153. Дугельный А.П. Бюджетное управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия /А.П.Дугельный, В.Ф.Комаров. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2002. – 488 с.
154. Зозуля В. EVA: новый взгляд на старые вещи /В.Зозуля //Рынок капитала. – 2001. – №3.– [Электронный. ресурс].– Режим доступа: www.management.com.ua.
155. Хабаров М. Реорганизация финансово-экономической службы

- предприятия /М.Хабаров // Финансовый директор. – 2003. – №2. – [Электронный. ресурс].– Режим доступа: www.fd.ru.
156. Волков А.С. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности/ А.С.Волков, М.М.Куликов, А.А.Марченко. – М.: Вершина, 2007. – 228с.
 157. Мельникова М.В. Інтеграційний підхід до оцінки потенціалу, капіталу, бізнесу /М.В.Мельникова. В.М.Ігнатков //Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. –2005. – Т.1. Ч. 2. – С. 164 – 167.
 158. Поклонский Ф.Е. Методы оценки результатов хозяйственной деятельности предприятий производственного комплекса / Ф.Е.Поклонский, М.В.Мельникова //Формирование условий пропорционального развития производственного комплекса региона.– Донецк: ИЭП НАН Украины, 2001.–С.171-204.
 159. Хошимура Ш. Теория воспроизводства и накопления капитала /Ш.Хошимура – М.: Прогресс, 1978. – 255 с.
 160. Амоша А.И. Микро- и макропроцессы в экономике: методологический подход /А.И.Амоша, Е.Т.Иванов. –Донецк: ИЭП НАН Украины, 1994. – 42 с.
 161. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник /Б.З.Мильнер. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480 с.
 162. Парахина В.Н. Теория организации./ В.Н.Парахина, Т.М.Федоренко.-М: Кнорус, 2006.–296 с.
 163. Булеев И.П. Предприятие в системе общественных отношений: институциональный аспект: моногр./И.П.Булеев / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2006. – 424 с.
 164. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий /Т.Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 268 с.
 165. Управление операциями. Кн.4. Управление ресурсами в условиях рынка. – М.: МЦДО „ЛИНК”. – 156 с.
 166. Вяткин В.Н. Организационное проектирование хозяйственных комплексов /В.Н.Вяткин. – М.: Экономика, 1987. – 267 с.
 167. Тренев Н.Н. Предприятие и его структура: Диагностика. Управление. Оздоровление /Н.Н.Тренев. – М.: ”Изд-во ПРИОР”, 2002. – 240 с.
 168. Pettegrew A. and Wliipp R. Managing Cliange for Competitive Success. – Blackwell, 1991.
 169. Tomson A, Stricland A. Strategic Management. – Boston: Irvin, 1990.
 170. Булеев И.П. Промышленные корпорации: особенности развития и принятия решений /И.П.Булеев, С.В.Богачев, М.В.Мельникова. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 116 с.
 171. Білопольський М.Г. Про особливості управління складною організаційною структурою– сучасним господарським комплексом // Торгівля і ринок України / М.Г.Білопольський, М.В.Мельникова . –

- Донецьк: ДонДУЕТ. – Вип.18, 2004. – С.53-59.
172. Прокопенко Н.Д. Формирование условий пропорционального развития производственного комплекса региона / Н.Д. Прокопенко, Е.Т. Иванов, Ф.Е. Поклонский и др. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2001. – 532с.
 173. Шарп У.Инвестиции /У.Шарп, Г.Александр, Дж. Бейли: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 1024 с.
 174. Сазонец И.Л. Инвестиционная стратегия корпораций и институциональных инвесторов / И.Л.Сазонец, С.В.Богачев, М.В.Мельникова и др. / под ред. И.Л.Сазонца. – Днепропетровск: Наука и образование, 2003. –132 с.
 175. Богачов С.В. Управління ефективністю функціонування великого господарського комплексу: методи і інструменти/ С.В.Богачев, М.В.Мельникова// Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – Т. 1. Ч.1. – Хмельницький, 2005. – С. 127 – 132.
 176. Белопольский Н.Г. Обоснование инвестиционных решений в крупных интегрированных структурах / Н.Г.Белопольский, М.В.Мельникова // Экономическое возрождение России. – 2005. – №3(5). – С.34-39.
 177. Мельникова М.В. Оцінка невизначеності і ризику при обґрунтуванні та реалізації господарських рішень / М.В.Мельникова //Актуальные проблемы экономики, финансов, управления и права периода трансформации.– Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002.–С.71-75.
 178. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском /Р.М.Качалов. – М.: Наука, 2002.–123 с.
 179. Новиков Д.А. Механизмы управления динамическими активными системами /Д.А.Новиков, И.М.Смирнов, Т.Е.Шохина – М.: ИПУ РАН, 2002. – 124 с.
 180. Булеев И.П. Стратегия повышения эффективности функционирования производства: моногр. / И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко, М.В. Мельникова и др. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2004. – 278 с.
 181. Попов В.М. Ситуационный анализ бизнеса и практика принятия решений /В.М. Попов, С.И. Ляпунов, В.В. Филиппов, Г.В. Медведев. – М.: КноРус, 2001. – 384 с.
 182. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз і обґрунтування управлінських рішень // Економічний аналіз: навч. посібник / за ред. акад. НАН України проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – С.7-28.
 183. Смирнов Э.А. Управленческие решения /Э.А.Смирнов. –М.:ИНФРА-М, 2001. –264 с.
 184. Прокопенко Н.Д. Принятие решений на основе оценки результатов хозяйственной деятельности предприятий /Н.Д.Прокопенко, М.В.Мельникова // Современный менеджмент: основы его становления и развития.– Донецк: ИЭП НАН Украины, 2001.–С.37-47.
 185. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы/В.Г.Белолипецкий.–М.:ИНФРА-М,

- 1999.–298 с.
186. Богачев С.В. Анализ устойчивости развития хозяйствующих субъектов региона / С.В.Богачев, М.В.Мельникова // Наукові праці ДонДТУ– Вип. 46.–Донецьк: ДонНТУ – 2002. – С.20-25.
 187. Кобелев Н.Б. Практика применения экономико-математических методов и моделей /Н.Б.Кобелев. – М.: Финстатинформ, 2000.–127 с.
 188. Мельникова М.В. Методы выбора решений, ориентированных на поддержку устойчивости промышленного предприятия / М.В.Мельникова //Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины.–Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003.– С.63-74.
 189. Денисенко М.П. Инвестирование: моногр./М.П.Денисенко. – М.: Центр экономики и маркетинга. – 2000. – 440 с.
 190. Афанас'єв А., Кравченко С. Управління структурою капіталу/ А.Афанас'єв, С.Кравченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – №1. – С.25-27.
 191. Косачев Ю.В. Экономико-математические модели эффективности финансово-экономических структур /Ю.В.Косачев. – М.: Логос, 2004. – 248 с.
 192. Горбунов А.Р. Дочерние фирмы, филиалы, холдинги.– М.: Экономика, 1999.–168 с.
 193. Терехов Л.Л.Математические методы и модели в планировании / Л.Л. Терехов, А.Д. Шарипов, А.С. Берштейн и др. – К.: Высшая школа, 1981. – 282 с.
 194. Баришевська В. Нечіткі моделі комп'ютерної підтримки прийняття управлінських рішень /В.Баришевська //Регіональні перспективи. – 2000. – №5. – С.51-54.
 195. Kerzner, Harold. Project management. A system approach to piannin scheduling, and controlling. - John Wiley & Sons, Inc. – New York, 1998.
 196. Губко М.В. Механизмы управления организационными системами с коалиционным взаимодействием участников/М.В.Губко. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 118 с.
 197. Беломестов В.Г. Проблемы управления экономическим потенциалом социально-экономических систем // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 1(13). [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=20651>.
 198. Фонотов А.Г. Ресурсный потенциал /А.Г.Фонотов. – М.: Экономика, 1985. – 151 с
 199. Экономический потенциал развитого социализма / под ред. Б.М. Мочалова. – М.: Экономика, 1982. – 256 с.
 200. Фигурнов Э.В. Производственный потенциал /Э.В.Фигурнов. – М.: Экономика, 1982. – 176 с
 201. Задоя А.А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное

- воспроизводство /А.А.Задоя. – К.: Наукова думка, 1986. – 154 с.
202. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства /А.И.Самоукин. – М.: Знание, 1997. – 178 с.
203. Плышевский Б. Потенциал инвестирования /Б.Плышевский // Экономист. – 1996.– №3. – С.3-8.
204. Степанов А. Я. Категория "потенциал" в экономике /А.Я.Степанов, Н.В.Иванова. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.moeconomy.ru/art.php4?artid=18352>.
205. Тодосийчук А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы /А.Тодосийчук // Экономист. – 1997. – №12. – С.63-67.
206. Словник сучасної економіки Макміллана – К.: АртЕК, 2000. – 625 с.
207. Современное управление: Энциклопедический справочник. Т. 2. – М.: Издатуправление, 1997. – 435 с.
208. Шимко П.Д. Оптимальное управление экономическими системами /П.Д.Шимко. – СПб.: Изд.дом «Бизнес-пресса», 2004. – 240 с.
209. Минухин С. Оценка состояния экономических объектов /С.Минухин, С.Знахур // Бизнес-информ. – 1998. – №19. – С.37-42.
210. Павлов С. Методика оценки инвестиционной привлекательности акционерной компании /С.Павлов // Экономист. –1992. – № 12. – С.82-89.
211. Павлов В. Методология поточно-сетевоего анализа деятельности предприятия /В.Павлов, С.Рыбаков // Риск. – 1997. – № 5. – С.64-68.
212. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем /О.Ф.Балацкий.– М.: Университетская книга , 2006.– 973 с.
213. Ильенкова С.Д. Факторный индексный анализ финансовых показателей фирмы /С.Д.Ильенкова, Н.Д.Ильенкова// Финансы. – 1998. –№ 7. – С.56-58.
214. Ушакова И. Анализ финансового состояния предприятия/ И.Ушакова,Е.Ястремская // Бизнес-информ. – 1997. – №21. – С.75-77.
215. Сорокин М. Ликвидность: основные зависимости и факторный анализ /М.Сорокин // Бизнес-информ. – 1998. – №19. – С.63-69.
216. Михеев В. Факторный индексный анализ показателей деятельности предприятия с использованием матричной модели /В.Михеев, А.Хутомлянский, Т.Черната. – 2002. – № 3. – С.84-87.
217. Ришар Ж. Аудит и оценка хозяйственной деятельности предприятий /Ж.Ришар. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
218. Назарова Г.В. Системи оцінки ефективності корпоративного управління в перехідних економіках /Г.В.Назарова // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Сер. Економічна. – Вип. 56, 2003. – С.10-15.
219. Рекомендації з найкращої практики корпоративного управління для акціонерних товариств // Бюлетень. Цінні папери України. –

- Спецвипуск. – 2002. – №3. – 16 лип.
220. Мельникова М.В. Проблеми оцінки потенціалу розвитку виробничо-господарських комплексів / М.В.Мельникова// Вісник Хмельницького національного університету. Сер. „Економічні науки”. – Том 2. – 2009. – № 4. – С. 137 – 140.
 221. Закс С. Стратегия и экономика /С.Закс // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – С.100-115.
 222. Ойхман Е.Г. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии /Е.Г.Ойхман, Э.В.Попов. –М.: Финансы и статистика, 1997.– 345 с.
 223. Львов Д.С. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / Д.С. Львов, А.Г. Гранберг, С.С. Обозов и др. – М.: Экономика, 2004. – 603с.
 224. Кравченко В.Ф. Организационный инжиниринг /В.Ф.Кравченко, Е.Ф.Кравченко, П.В.Забелин. – М.: ПРИОР,1999. – 256 с.
 225. Кукура С.П. Теория корпоративного управления /С.П.Кукура. – М.: Экономика, 2004. – 438 с.
 226. Porras J.I. and Silvers R.C. Organizational Development and Transformation // Annual Review of Psychology 42, 1991. – P. 51 – 78.
 227. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов /М.Робсон, Ф.Улах: пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 211 с.
 228. Пригожин А.И. Методы развития организаций /А.И.Пригожин.– М.: МЦФЭР,2003.– 864 с.
 229. Kevin Kelly New Rules for the New Economy, WIRED Septembe 1997. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.wired.com/newrules.htm>
 230. Панков В.А. Управление стоимостью наукоемкого машиностроительного предприятия /В.А.Панков. – К.: Наукова думка, 2003.– 424 с.
 231. Рыженков А.Н. Особенности реструктуризации крупного промышленного комплекса /А.Н.Рыженков.– Донецк: ИЭП НАН Украины – Донецк, 2002. – 218 с.
 232. Мельникова М.В. Реинжиниринг и модели обоснования решений в крупных хозяйственных комплексах / М.В.Мельникова //Економіка: теорія і практика. –Дніпропетровськ: Наука і освіта,2006.–Вип.213.– Т.6.–С.1401-1411.
 233. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки. Теоретико-методологічний аспект:моногр. /С.А.Єрохін.– К.: Світ Знань, 2002.–528 с.
 234. Скринник Н.В.Галузевий і функціональний підходи у формуванні структурної політики України /Н.В.Скринник //Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки.–2002.– №5;Ч.2,Т.2.–С.202-207.
 235. Соціально-економічний розвиток України [Електронний ресурс]

- //Держкомстат України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
236. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України / за ред.О.Г. Осауленко. – К.: Консультант, 2007 – 552 с.
 237. Кузьмінський В.О. Теоретичні основи інтеграції капіталів // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С 124–132.
 238. Додонова А.В. Механізм фінансово-кредитного регулювання інвестиційного процесу: ефективність організації і тенденції розвитку /А.В.Додонова //Вестник СевКавГТУ. Сер. «Економіка».– №2(13).– 2004. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.ncstu.ru>
 239. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України /М.Петрина //Економіка України.– 2006. – № 8.– С. 35-40.
 240. Геєць В. Деякі порівняльні ознаки трансформаційних моделей економіки України і Росії/В.Геєць //Економіка України. – 2005.–№ 5.– С. 4-19.
 241. Землянкін А.І. Стратегічні завдання інноваційної промислової політики/А.І.Землянкін //Матеріали міжнар. наук-практ. конф. «Розвиток національної промисловості у сучасному контексті: пріоритети, проблеми, регулювання».–Донецьк:ІЕП НАН України.– С. 283-285.
 242. Мельникова М.В. Розвиток виробничо-господарських комплексів як складова структурних зрушень у економіці/М.В.Мельникова //Вісник Хмельницького національного університету. Сер. „Економічні науки”. – Том 2. – 2008. – № 4. – С. 147 – 150.
 243. Пешко А.В. Формування і розвиток реальної економіки в Україні: моногр./А.В.Пешко. – Ужгород: Патент, 2005. – 231 с.
 244. Мищенко В.И. Инвестиционная стратегия в Украине // Экономика Украины. –2002. –№11. –С.23-26.
 245. Чечетов М. Иностранные инвестиции //Экономика Украины.– 2004. – №8.– С.4-12.
 246. Агеенко А.А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов /А.А.Агеенко //Вопросы статистики. – 2003. – № 6. – С. 48–51.
 247. Соціально-економічне становище Донецької області за 2005 р. – Донецьк, 2006. – 155 с.
 248. Соціально-економічне становище Донецької області за 2006 р. – Донецьк, 2007. – 157 с.
 249. Соціально-економічне становище Донецької області за 2007 р. – Донецьк, 2008. – 155 с.
 250. Соціально-економічне становище Донецької області за 2008 р. – Донецьк, 2009. – 144 с.
 251. Якубовський М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року /М.Якубовський., В. Новицький,

- Ю.Кіндзерський //Економіка України.– 2007.– № 11.–С. 4-20.
252. Амоша А.И. Концептуальные ориентиры промышленной политики Украины (на среднесрочную перспективу /А.И.Амоша, В.П.Вишневыский, Л.А.Збарзская //Економіка промисловості.–2008.– №4(43).– С. 3-21.
253. Мельникова М.В. Про деякі підходи до оновлення організаційного устрою промислового сектору /М.В.Мельникова //Матеріали міжнар.наук-практ. конф. «Розвиток національної промисловості у сучасному контексті: пріоритети, проблеми, регулювання».– Донецьк:ІЕП НАН України.–С.121-124.
254. Чумаченко Н.Г. Техническое перевооружение и реконструкция производства/ Н.Г.Чумаченко.– К.: Наукова думка, 1991.-249с.
255. Чумаченко Н.Г. Региональная промышленная политика: концепция формирования и реализации /Н.Г.Чумаченко, Л.Г.Червова, Л.М.Кузьменко и др. /моногр.– Донецк: Ин-т економіки пром-сти НАН України ,2002.–304 с.
256. Технологічна модернізація промисловості України /за ред. д-ра екон.наук Л.І.Федулової. –К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України,2008.–472 с.
257. Рябинин А.В. К вопросу эффективности использования и обновления основных фондов/А.В.Рябинин, Л.М. Калашникова, Т.С. Фирсаева // Машиностроитель.–2000.–№10.– С.61-66.
258. Момот В.Т. Модель розподілу конкурентних переваг підприємства у економічному просторі /В.Т.Момот //Економіст. – 2002. – №5. – С.63-68.
259. Голубков Е.П. Маркетинг: выбор лучшего решения / Е.П.Голубков, Е.Н. Голубкова, В.Д. Секерин. – М.: Экономика, 1993. – 222 с.
260. Крейчман Ф.С. Возвращаемся к целевым функциональным программам /Ф.С.Крейчман, А.Н.Чекмарев // ЭКО. – 1999. – С. 70-73.
261. Мельникова М.В. Аспекты технического перевооружения хозяйственных комплексов города на основе стратегии маркетинга // Город, регион, государство: экономико-правовые проблемы градостроения: сб. науч. тр. / НАН Украины. Институт экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2007. – Т.1. – С. 216-223.
262. Мельник А.Ф. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві: моногр. /А.Ф.Мельник, О.В. Длугопольський.– Тернопіль: Екон. думка, 2008.–240 с.
263. Afonso F.,Schuknect U.,Tanzi V. Public sector Efficiency An International Comparizion||Working Paper, European Central Bank.–2003.– № 242 (www.ecb.int)
264. Петришина Н.В. Державний сектор в економіці України:теоретичні та організаційні засади /Н.В.Петришина //Актуальні проблеми економіки.–2008.–№6.–С.103-113

265. Питома вага державного сектору в економіці за 2006 та за 2008 р.- [Електроний ресурс].–Режим доступу: –www.me.gov.ua
266. Мельникова М.В. Про розвиток виробничо-господарських комплексів в структурі суспільного сектору економіки /М.В.Мельникова //Матеріали міжнар.наук-практ. конф. «Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін».–Тернопіль, 2009.– С.104-108.
267. Адамов Б.І. Організаційно-економічні основи управління розвитком міста /Б.І.Адамов. – К.: ГРОТ, 1998. – 216 с.
268. Мельник А.Ф. Муніципальні утворення: методологічні засади управління та ресурсного забезпечення /А.Ф.Мельник //Вісник економічної науки України. – 2005. – № 2. – С.133 – 140.
269. Партнерство публічної влади, громадськості та приватного сектору у процесах місцевого розвитку: моногр. / Є.О. Фишка, О.В. Бойко-Бойчук, В.М. Вакуленко, Н.А Сич, АФ. Ткачук, І.В. Федів; за ред. Є.О. Фишка. – К.: Вирій, 2003. – 168 с..
270. Програма економічного і соціального розвитку м. Донецька на 2006 рік. – Донецьк: Донецька міська рада, 2005. – 402с.
271. Програма економічного і соціального розвитку м. Донецька на 2007 рік. – Донецьк: Донецька міська рада, 2006. – 402с.
272. Програма економічного і соціального розвитку м. Донецька на 2008 рік. – Донецьк: Донецька міська рада, 2007. – 402с.
273. Програма економічного і соціального розвитку м. Донецька на 2009 рік. – Донецьк: Донецька міська рада, 2008. – 402с.
274. Богачев С.В. Проблемы стратегического развития города: теория и практика: моногр. / С.В. Богачев, М.В. Мельникова, А.А. Лукьянченко и др.; Ин-т экономико-правовых исследований НАН Украины. – Донецк: Изд-во «Вебер» (Донецкое отделение), 2009. – 270 с.

Наукове видання

Мельникова Марина Віталіївна

**ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКІ КОМПЛЕКСИ
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Монографія

Російською мовою

Літературний редактор Г.Д.Бутенко

Підписано до друку 11.05.2010 р.

Формат 60 x 80 1/16. Папір офсетний. Гарнітура Times.

Друк лазерний. Умов. друк. арк.15,11. Обл. вид. арк.16,25.

Наклад 300 прим. Вид.133. Зам.119.

Ціна договірна.

Інститут економіки промисловості НАН України

83048, Донецьк, Університетська, 77, тел. (062) 311-42-90

Інститут економіко-правових досліджень НАН України

83048, Донецьк, Університетська, 77, тел. (062) 311-42-88

Видавництво "НОУЛІДЖ"

Свідоцтво про реєстрацію серія ДК №2884 від 26.06.2007

91051, м. Луганськ, кв. Якіра, 3/316,

тел./факс (642)71-16-94, e-mail: nickvnu@gmail.com

Надруковано в типографії

ТОВ «Цифрова типографія»

83121, м. Донецьк, вул. Челюскінцев, 291а

Тел.: (62) 388-07-31, 388-07-30