

ция индустриальной экономики. – Монография. – Донецк. – 2006. – 429 с.

3. Україна у цифрах 2005. – Статистичний довідник. –К.: Вид-во «Консультант». – 2006. – 247 с.

4. Семенюк В.П. Розвиток корпоративного сектора економіки та корпоративного управління в Україні //Економіка прогнозування. – 2005. – №3. – С.78-88

5. Бандилет А. Стан і перспективи розвитку корпоративних структур //Економіка України. –

2005. – №11. – С.55-61

6. Туріянська М.М. Інвестиційні джерела. – Монографія. – Донецьк. – Юго-Восток. –2004. – 317 с.

7. Кваснюк Б. Структурна перебудова економіки та її ресурси //Економіка України. – 2003. – №11. – С.18-28.

Статья поступила в редакцию 12.01.2007

Н.В. ЮРГЕЛЬ,

Гродненский государственный университет им. Я.Купалы

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ФИРМУ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

В 90-е годы прошлого века образовалась группа (бывших социалистических) стран, "стартом" переходных процессов в которых стал "уход" от плановой экономики. По мнению Т.Н. Душанич: «Общим для всех переходных периодов является качественное изменение в основах общества, движение к новой экономической организации. В этот период происходит регресс, стагнация и, в конце концов, отмирание одной экономической системы и возникновение и развитие системы нового типа» [1]. Мировая история до недавнего времени не имела опыта перехода отдельных стран от командно-административной системы (КАС) к рыночной. Проблемы, с которыми столкнулись страны Центральной и Восточной Европы и бывшего СССР на пути перехода к рынку, со всей очевидностью выявили роль институциональных факторов в функционировании экономики. Решающий фактор успеха трансформации – формирование рыночных институтов, которые порой приходится создавать на пустом месте. "Институциональная основа играет главную роль в функционировании экономики..." – считает Д.Норт [2].

В реформируемой системе процесс институциональных преобразований предполагает создание институтов на всех уровнях национальной экономики. Под экономическими институтами в современной теории понимаются «правила игры» в обществе или «созданные человеком» ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Они создают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, уменьшают неопределенность, организуя повседневную жизнь. В зависимости от того, где зафиксиро-

ваны институты, различают формальные¹ и неформальные² институты [2].

Один из важнейших институтов в рыночной экономике – фирма. В переходный период происходит трансформация государственного социалистического предприятия, бывшего элементом партийно-хозяйственной иерархии, в фирму – равноправного экономического агента, самостоятельно принимающего решения. Поэтому вопрос изучения особенностей функционирования фирмы в условиях переходной экономики является актуальным для экономики любой страны, стоящей «на перепутье». Актуальность обозначенной проблемы подтверждается большим количеством публикаций в русскоязычной экономической литературе, авторами которых являются: Е. Аврамова, Е. Борисов, Ю.Богатин, В. Веснин, В. Волков, В. Видяпин, В. Гальперин, И. Гурков, А. Дёмин, Г.Клейнер, О. Кобяк, Н.Мельникова, Н.Розанова, Т. Черемсина и многие другие.

Цель данного исследования заключается в рассмотрении траектории развития фирмы в

¹ Формальные институты предписаны в конституции и писаном праве – в законах, нормативных актах, кодексах. Они создаются централизованно и обеспечиваются легальной и специализированной защитой со стороны государства.

² Неформальные институты представлены обычаями, историческими традициями, духовным складом населения, уровнем правосознания, образом мыслей, привычками. Они также важны в поведении фирм, несмотря на то, что не зафиксированы в письменной форме.

переходной экономике: от социалистического предприятия к фирме, самостоятельно принимающей решения в условиях высокой неопределенности.

КАС несла в себе зародыш неизбежного кризиса, первым проявлением которого стала тенденция к замедлению темпов экономического роста. Согласно официальной статистике, темпы среднегодового прироста НД страны в период с VIII по XI пятилетки составили соответственно: 7,5%; 5,8%; 3,8% и 2,5%. Согласно более строгим расчетам экономистов национальный доход СССР начал снижаться уже с середины 70-х годов прошлого века. Неэффективность побудила к неоднократным попыткам реформирования КАС: хозяйственная реформа 1965г.; Постановление ЦК КПСС и СМ СССР №659 от 14 июля 1983 г. «О дополнительных мерах по расширению прав производственных объединений (предприятий) промышленности в планировании хозяйственной деятельностью и по усилению их ответственности за результаты работы»; Закон СССР «О государственном предприятии (объединении)», предусматривающий перевод предприятий с января 1988 г. на полный хозрасчет; Закон «О кооперации в СССР» в мае 1988г. и «Основы законодательства СССР об аренде», принятые в ноябре 1989г.

По мнению Т.П. Черемсиной, аренда предприятий и кооперативы «пробили брешь» в единой и неделимой государственной собственности на имущество, благодаря заложенным в них механизмам создания и наращивания коллективной собственности арендаторов и кооператоров. Однако, попытки уравновесить права и ответственность верхнего и нижнего звеньев управления в рамках жестко централизованной модели управления упирались в проблему перераспределения прав и полномочий собственности: в рамках государственного предприятия это оказалось невозможно, все более очевидной становилась неизбежность глубокой ломки сложившейся системы отношений собственности [3].

Г.Б.Клейнер также отмечает, что в ходе реформ 90-х годов коренной трансформации подверглись преимущественно верхние и средние этажи социально-экономической структуры. Однако, для того, чтобы реформы дали положительный результат, необходимо, чтобы они охватили и нижние уровни социально-экономической иерархии – предприятие и индивидуум [4].

Таким образом, попытки совершенствования хозяйственного механизма в рамках существовавшей институциональной среды не

успели увенчались успехом. Аксиомой является то, что игнорирование – сознательное или бессознательное – роли и значения институтов и институциональных изменений, критический разрыв между экономическими и институциональными реформами привели к окончательному «развалу» КАС и необходимости трансформации экономических отношений, которая предполагает системное изменение всей институциональной структуры.

Институциональные рамки оказывают решающее влияние на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются. Институциональные изменения обуславливают формирование определенных тенденций в развитии фирм в переходной экономике. Следует различать спонтанные институциональные изменения в результате стихийного взаимодействия отдельных фирм (меняются неформальные «правила игры») и сознательные – осуществляемые государством (изменение формальных правил).

По способу влияния можно выделить прямые и косвенные факторы институциональных изменений. Так, прямые факторы включают действия государственных органов по утверждению новых институтов-норм и установлению профиля и направления деятельности государственных институтов-организаций, контролирующих поведение фирм. Прямое воздействие осуществляется через налоговую (определение состава налогов и сроков их уплаты фирмами), ценовую, внешнеэкономическую политику (изменение системы внешне-торговых тарифов и квот) государства. Косвенные факторы институциональных изменений создают условия, при которых фирмы принимают самостоятельно решения в соответствии с установленными государственными органами институтами.

Институциональная среда в эпоху существования КАС опиралась на фундамент всевластного государства: государство обладало монополией на собственность, управление хозяйством, материально-техническое снабжение, финансовые потоки, внешнеэкономическую деятельность и т.д. Основным производственным звеном народного хозяйства является государственное предприятие, которое принадлежит государству и контролируется им. Предприятиям отводилась сугубо подчиненная роль, не сопряженная ни с их реальными правами в управлении, ни с их серьезной ответственностью.

Системные преобразования в экономике оказали существенное воздействие на среду

функционирования предприятий, обусловив огромные изменения основных принципов их деятельности. Выйдя из централизованной системы и получив самостоятельность, бывшее советское предприятие столкнулось с издержками межфирменных отношений, управление которыми в командной экономике в основном находилось в руках «центра». Как следствие, изменилось распределение транзакционных издержек³ (ТАИ) между государством и бывшими госпредприятиями.

В условиях переходной экономики в организационной структуре предприятий появился ярко выраженный транзакционный блок, функции которого – осуществлять рыночные транзакции и управлять транзакционными издержками. В нем две части: во-первых, функциональные подразделения внутри фирмы, отвечающие за отдельные транзакционные аспекты деятельности, во-вторых, внешние агенты, с которыми у нее установились контрактные отношения (как правило, носящие отношенческий характер) по поводу анализа, организации и управления различными видами транзакций [5].

Первоначально хозяйственная среда выступает для любого предприятия некоей данностью, и оно может лишь реагировать на её изменения. В таких условиях фирма выбирает модель поведения или, приспосабливаясь, создает новые организационные структуры для того, чтобы максимально использовать выгоды от действия в заданной институциональной среде. Но, начиная играть по правилам, она активно влияет на них, изменяя максимально выгодным для себя образом. Приспосабливаясь к изменению макроэкономических факторов (если речь не идет о временных изменениях), предприятие уже не ограничивается реагированием в виде изменения параметров производства. Оно переходит к осуществлению более глубоких трансформационных изменений. Изменяя производственную технологию, масштаб производства и применяя вертикальную интеграцию, оно способно оказать влияние на уровень цен, динамику и структуру спроса, на факторы производства и, следовательно, уровни инфляции, процентной ставки и безработицы. В этом смысле, как справедливо отмечает Г.Клейнер, подвергаясь в краткосрочном пе-

риоде воздействию макроэкономических факторов, в долгосрочном периоде предприятие уже само выступает фактором формирования макроэкономических условий.

Экономические субъекты заинтересованные в максимизации прибыли будут предъявлять спрос на те институты, которые способствуют снижению ТАИ. Следовательно, для создания эффективной рыночной экономики необходим целый набор институтов. К таким институтам можно отнести: институт спецификации и защиты прав собственности, институт предпринимательства, институт формирования конкурентной среды, институт инновационного развития, рыночную инфраструктуру, институты финансового рынка [6].

Таким образом, можно констатировать, что приспосабливаясь к ограничениям, порождаемым окружающей средой, предприятие изменяет сами эти ограничения. Причем эта роль определяется не столько экономической мощью предприятия (концентрация ресурсов), как иногда полагают, сколько его трансформационным потенциалом, иначе говоря, способностью к внутреннему развитию на базе совершенствования производственного аппарата и корпоративных отношений [7].

Общая тенденция эволюции внутрифирменного управления в переходной экономике состоит в том, что по мере преобразования социалистических предприятий в рыночные структуры появляются новые задачи и функции, которые в советской системе хозяйствования исполнялись вне предприятия или не исполнялись вовсе. Основная трудность – это системный подход к проблеме, результатом которого является продвижение в решении проблем сразу по нескольким направлениям. К таким областям деятельности можно отнести: управление производством, управление маркетингом, управление финансами, управление персоналом, управление изменениям, управление рисками.

Автором была предпринята попытка рассмотрения эволюции внутрифирменного управления открытого акционерного общества «Белкард» (ОАО «Белкард») расположенного в г.Гродно Республика Беларусь. Исходные предпосылки вхождения ОАО «Белкард» в рынок, как и для большинства государственных предприятий, были крайне неблагоприятными вследствие тяжелого финансового положения, сложившегося в годы застоя при социализме и крайне усугубленного обстоятельствами переходного периода. Как отмечает ряд авторов [8, 9, 10], доминирующей моделью экономическо-

³ Транзакционные издержки – это издержки, неизбежно возникающие при взаимодействии хозяйствующих субъектов в рыночных условиях хозяйствования помимо издержек, связанных с производственной деятельностью.

го поведения предприятий в этих условиях явилась ориентация на выживание. Основными мотивами такого поведения, его целевой установкой является стремление сохранить профиль и масштабы производства, трудовой коллектив.

В 1991-1996 г.г. период, когда начали рваться устоявшиеся связи как производственные, так и экономические, в связи с распадом СССР, коллектив завода был поставлен в тяжелое положение. Типичные признаки, что ОАО «Белкард» имеет проблемы с управлением, были таковы: снижение акционерной стоимости (капитализация) предприятия, нестабильный финансовый результат, нехватка оборотных средств, снижение капитальных вложений в развитие предприятия, труд персонала является непродуктивным и избыточно затратным, низкий уровень корпоративной культуры и т.д.

Однако благодаря настойчивой и целенаправленной работе на выживание в условиях рынка выдержал, о чем можно судить по награде «Факел Бирмингема», врученный коллективу ОАО «Белкард» за успешное выживание и развитие, международной Академией Бизнеса и Администрации. В настоящее время ОАО «Белкард» является одним из крупнейших поставщиков карданных валов для грузовых автомобилей, автобусов, автотранспортной техники и сельхозмашин, легковых автомобилей.

Проведенное исследование свидетельствует о том, что на ОАО «Белкард» реструктуризация в целом, носила комплексный и системный характер. В отличие от большинства отечественных предприятий⁴ были проведены мероприятия в направлении научно-исследовательской, маркетинговой, инвестиционной и кадровой деятельности: В 1989 году, для расширения номенклатуры более перспективных карданных валов и модернизации имеющихся на заводе было создано Головное конструкторско-технологическое бюро; В 1996 году был создан научно-технический центр, осуществляющий координацию работ конструкторско-технических служб предприятия по разработке и освоению передовых конструкций, технологий и материалов; В 2001 году создано бюро маркетинговых исследований, которое проводит активную работу от расширения рынков сбыта до спонсоринга; В 2000 году в сети Интернет заводом создан собственный веб-сайт⁵ в

⁴ Где основное внимание уделяется реструктуризации производственной и финансовой деятельности

⁵ Его адрес: www.belcard.grodno.by

русской и английской версиях; В 2001 году совместно с Гродненским государственным университетом им. Я.Купалы была создана первая в Республике лаборатория «Уникард» основная цель ее деятельности – адаптация академической работы к реальным условиям производства⁶; С 2005 года действует учебно-методический центр; В 2004 – 2005 г.г. предприятие принимало участие в выполнении двух региональных научно-технических программ; для создания на ОАО «Белкард» дополнительных мощностей по производству карданных валов перспективной конструкции для легковых автомобилей разработан инвестиционный проект на 2005-2009 годы и т.д.

Осуществляются также мероприятия по развитию и обучению персонала, для удовлетворения потребности в кадрах ОАО «Белкард» принимает участие в распределении молодых специалистов, выпускников БГТУ, БГУ, МГТУ и др. В отличие от большинства предприятий, где были приняты управленческие решения о выводе из состава предприятий различных объектов социального назначения, в ОАО «Белкард» имеются: комбинат питания, медицинское объединение с санаторием-профилакторием, три дошкольных учреждения, физкультурно-оздоровительный комплекс, общежитие, кафе. Эффективность внутрифирменного управления выражается в достигнутых финансовых результатах, которые в последние годы имеют выраженную тенденцию роста.

Все это свидетельствует о том, что ОАО «Белкард» переходит от стратегии выживания к стратегии экономического роста. Важным фактором на этом этапе является профессионализм менеджмента компаний. Основным недостатком институционализации внутрифирменных отношений на ОАО «Белкард» является отсутствие должного внимания к проблеме управлению рисками.

Вместе с тем, результаты интервью для анализа риск-менеджмента в рамках всего предприятия, проведенного среди «управленцев» предприятий (г.Гродно), показали, что: 100% опрошенных согласны с тем, что любая

⁶ За время существования было получено 22 патента, 30 публикаций, написано 2 монографии, подготовлено 4 учебных пособия, принимается участие в проекте в рамках белорусско-российской Программы научно-технического развития (2006-2008 г.г.), сотрудниками предприятия защищено 2 кандидатские диссертации, 2 сотрудника являются соискателями и 2 обучаются в заочной магистратуре.

организация сталкивается с рисками, независимо от того, какую продукцию она производит и какие услуги предоставляет; 80% – согласились с тем, что источники риска в бизнес-среде XXI столетия увеличиваются; 73% респондентов указали на отсутствие сотрудника, занимающегося рисками, остальные ответы свидетельствуют о том, что проблемами риска косвенно занимаются другие службы; 67% опрошенных не смогли привести примеры управления рисками.

Риск является неотъемлемым атрибутом хозяйствования в настоящих условиях. Для отечественной экономики проблема риска и его оценки не является новой. Риск присутствовал в командной экономике, но основная доля риска приходилась на государство. На основании процессов демонополизации и приватизации государство отказалось от статуса единственного носителя риска, переложив ответственность на свободно принимающих решение экономических агентов. Переход к рыночной экономике увеличивает степень экономического риска. В связи с проведением экономических реформ окружающая среда все более приобретает рыночный характер, что вносит в сферу экономической деятельности дополнительные элементы неопределенности, случайности, расширяет зоны рискованных действий. Изменившиеся условия деятельности требуют переориентации принципов работы предприятий на анализ и оценку многообразных внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность их деятельности.

Любая организация в той или иной мере сталкивается с рисками, независимо от того, какую продукцию она производит и какие услуги предоставляет. Видовое разнообразие рисков очень велико – от пожаров и стихийных бедствий до международных конфликтов, изменений в законодательстве, регулирующем предпринимательскую деятельность, и инфляционных колебаний. Кроме этого, экономическое и политическое развитие современного мира порождает новые виды риска, которые довольно трудно определить, оценить количественно.

Следовательно, в управлении⁷ экономическим риском существует объективная потребность. Опыт показывает, что в странах «развитой рыночной экономики» руководители

⁷ Под управлением рисками понимается его выявление, оценка, а также разработка и внедрение мер по минимизации потенциальных потерь.

почти во всех отраслях экономики успешно применяют новый подход к управлению рисками, который в научной литературе получил название комплексный риск-менеджмент, или риск-менеджмент предприятия (РМП) [11]. Особенность этой модели заключается в том, что управление рисками приобретает всесторонний характер и координируется в рамках всей организации.

Это свидетельствует о том, что даже в относительно стабильных условиях хозяйствования значительное внимание уделяется проблеме исследования рисков. В переходной же экономике нестабильность текущей ситуации ведет к усложнению этой проблемы. Естественным в данной ситуации является желание применить западный опыт исследования рисков, что, однако, затруднено ввиду специфики исследования рисков в переходной экономике.

Таким образом, траектория развития фирмы в переходной экономике – это процесс превращения социалистического предприятия как инструмента реализации целей государства в институциональную единицу – фирму, которая должна обеспечить наиболее эффективное распределение экономических ресурсов путем минимизации издержек производства и трансформационных издержек и самостоятельно принимать решения с учетом рисков, что свидетельствует о её зрелости.

Литература

1. Душанич Т.Н., Душанич Й.Б. Экономика переходного периода. – М.: Институт международного права и экономики, 1996.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997.
3. Т.П. Черемсина Становление рыночных предприятий в экономике России // ЭКО. – 2001. – №2.
4. Г.Б.Клейнер Реформирование предприятий: возможности и перспективы// РЭЖ. – 1997. – № 12.
5. Экономические субъекты постсоветской России /Под ред. Р.М.Нуреева . –М.: 2001.
6. Дорина Е.Б. Формирование институциональной структуры белорусской экономики в условиях трансформации: Монография/ Е.Б.Дорина. – Мн.: БГЭУ, 2005.
7. Гарапуха Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике – М.: «Дело Сервис», 2003.
8. Долгопятова Т., Евсеева И. Экономическое поведение промышленных предприятий в пе-

реходной экономике//Вопросы экономики. – 1994. – №8.

9.Айкс Б., Ритерман Р. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода //Вестник экономических реформ. – 1994. – №5.

10. Н.М. Розанова Поведение фирмы в условиях переходной экономики//Вестн. Моск.ун-

та. Сер 6. Экономика. – 1997. – №2 .

11. Бартон, Томас, Шенкир, Уильям, Уокер, Пол Комплексный подход к риск-менеджменту :стоит ли этим заниматься. :Пер.с англ. –М.: «Вильямс»,2003.

Статья поступила в редакцию 25.12.2006.

П.В. БРІНЬ, к.е.н., доцент,

Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут”

ТРАНЗАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ПРИ ВИКОРИСТАННІ СТРАТЕГІЇ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Основною метою господарської діяльності комерційного підприємства є збільшення прибутку як в абсолютному вираженні, так і норми прибутковості на вкладений капітал. При цьому як основний фактор збільшення прибутковості розглядається збільшення обсягів випуску готової продукції і пов'язане з ним збільшення доходів. Більшість компаній починають свою діяльність з одиночного бізнесу. Для таких компаній максимізація довгострокового прибутку означає, що компанія добре конкурує в межах свого ринку, звертаючись до стратегій цінового лідерства або диференціації. Згодом ринок продукції насичується, і подальше інвестування в наявний бізнес стає недоцільним. У цей момент менеджмент фірми повинен визначити новий вектор зростання організації за межами наявного бізнесу, а отже, і методи розширення бази одержання прибутку.

Одним з можливих шляхів зростання підприємства є вертикальна інтеграція (ВІ). ВІ – це організаційне об'єднання підприємств суміжних технологічних операцій у рамках спільної власності. Іншими словами можна сказати, що ВІ- це контроль однієї фірми над двома або декількома послідовними стадіями виробництва і збуту продукції. Під стадією виробництва і збуту розуміється будь-який процес, у ході якого до первісної вартості продукту приєднується додана вартість, а продукт просувається ближче до кінцевого споживання. Об'єднання з підприємствами наступних технологічних операцій називається інтеграцією вперед (нагору) по технологічному ланцюжку. Відповідно, інтеграція назад (униз) – це об'єднання з підприємствами попередніх технологічних операцій. Обираючи шлях ВІ, компанії прагнуть до повної інтеграції (участі в усіх ланках галузевого ланцюжка цінності) або часткової інтеграції (заняття позицій у ключових ланках). ВІ може

відбуватися двома шляхами: компанія створює підрозділи в інших ланках галузевого ланцюжка цінності або поглинає компанії, що діють у цих ланках.

У науковій літературі феномен ВІ розглянуто досить докладно, причому як з використанням методологічного апарату політичної економіки [7, 8], так і з позицій стратегічного менеджменту [9]. Стратегічні цілі ВІ аналізуються і з позиції нової інституціональної теорії (НІТ), при цьому стверджується, що ВІ є одним з ефективних методів зниження транзакційних витрат (ТВ) фірми [2, 4, 6]. При цьому в зазначених роботах робиться акцент на позитивних рисах ВІ. Як відзначав А. Маршалл, коли виробництво цілком зосереджене в руках однієї особи або однієї компанії, обсяг витрат, що виникають при цьому, менший, ніж за умов, коли такий самий сукупний обсяг виробництва забезпечується безліччю порівняно дрібних конкуруючих виробників. Їм доводиться боротися один з одним, щоб залучити до себе увагу споживачів, і вони в сукупності витрачають значно більше, ніж єдина фірма. Вони виявляються не в змозі домогтися багатьох видів економії, яка є наслідком інтеграції виробництва [8]. На думку Р. Коуза, функціонування ринку має свої витрати, і шляхом створення вертикально інтегрованої компанії (ВІК) можна заощадити на витратах ринкового механізму, оскільки укладання одного контракту на тривалий період замість декількох на більш короткий термін дозволяє уникнути певних витрат складання кожного контракту [6]. В.Курченков вважає, що ВІ є необхідною формою організації сучасного високотехнологічного виробництва, структура і пропорції сучасної економіки не можуть бути забезпечені без інтеграційних процесів. Саме в

© П.В. Брінь, 2007