

ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УДК 658.012.4

М.Н. Нагорская

СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПУТИ РАЗВИТИЯ

Переход к рыночным отношениям предполагает обновление всех звеньев экономики, процесса производства и управления. Теперь уже очевидно, что неподготовленность управленцев всех уровней к новым условиям хозяйствования привела к разрушительным явлениям в экономике Украины.

Как свидетельствуют статистические данные, в 1985 г. еще наблюдался рост объема выпускаемой продукции отечественным производством и капитальных вложений по сравнению с предыдущим годом (периодом в целом), но уже, начиная с 1990 г., - падение объемов, пока совсем незначительное – на 0,1%, а в 1991 г. - уже на 5%. Далее, как было принято трактовать экономические процессы того периода, шел «обвальный спад» производства, капитальных вложений, производительности труда вплоть до 1998 г. Потом уже практически всё «стояло». Работали отдельные «флагманы» индустрии. Создавались новые звенья народного хозяйства в виде малых, средних предприятий, формировался предпринимательский сектор.

Негативные явления в Украине продолжаются и в настоящее время, связанные если не с падением производства ("некуда падать"), то с занятостью населения, и многими другими проблемами социального характера. Всё это причины и следствия непродуманных, некомпетентных решений на начальной стадии перехода к рыночным отношениям: необузданной демократизации экономической и общественной жизни, граничащей с анархией, когда всё дозволено, в том числе – ничего не производить, а ввозить из-за рубежа, сбывать своим же гражданам товары без предварительных проверок и часто низкого качества или непригодных к употреблению.

Известный экономист и политик США Линдон Ларуш, анализируя перспективы возрождения народного хозяйства России (а эти выводы характерны и для Украины и, в частности, для Автономной Республики Крым), считает, что условия анархии и вседозволенности по отношению к ввозу и вывозу продукции и сырья губительно отражаются на экономике страны. Рост народного хозяйства и «свободная торговля», по его мнению, - это несовместимые противоположности. Если все страны мира перейдут на «свободную торговлю», то в результате вся мировая экономика будет ввергнута в хаос всеобщей разрухи [1, с.22].

Именно "свободная" торговля наблюдается в Украине, начиная с 1991 г., которая приобрела катастрофические размеры – большинство населения занимается продажей и перепродажей товаров.

Наводнение импортной продукции привело к ликвидации рабочих мест в собственной стране. Поэтому защита отечественного производителя является в настоящее время первоочередной задачей правительства страны с целью развития её экономики.

Стихийный характер «вхождения в рынок» породил много негативных последствий. Анализируя социально-экономическое развитие Крымского региона за последний период, следует отметить, что здесь по аналогии имеют место все негативные явления, свойственные Украине, да и другим постсоциалистическим странам.

В Автономной Республике Крым в связи с сокращением деятельности многих предприятий (сокращением рабочих мест) наблюдается большой уровень безработицы или занятости неполный рабочий день и недостаточным заработком для обеспечения нормальной жизни. С этим связаны негативные явления социального характера.

В данных сложных условиях многие предприятия продолжают работать и ряд из них успешно. К таким в Крымском регионе можно отнести: ОАО «СЭЛМА», «ФИОЛЕНТ», «Продмаш». Обобщая их опыт, можно сделать следующие выводы.

К числу задач, решение которых они рассматривают как первоочередные, силами самого предприятия, относятся: реорганизация деятельности, в том числе организационной структуры, с тем чтобы она соответствовала перестроечным процессам; активное осуществление маркетинговой деятельности; самофинансирование; индивидуальная ответственность за конечные результаты каждого подразделения; разработка и внедрение

эффективной системы стимулирования, «работающей на общий результат» и, наконец, подготовка соответствующего кадрового потенциала, его обучение, формирование коллектива, способного в трудных условиях обеспечивать результативную работу фирмы.

В качестве неотъемлемой части реформ, безусловно, необходимо рассматривать создание и развитие субъектов малого бизнеса. Это закреплено Законами Украины «О предприятиях в Украине» [2], «О предпринимательстве» [3], принятых в 1991 г. Однако до сих пор развитие малого бизнеса как в Украине, так и в Крыму на крайне низком уровне.

Главными причинами, как отмечают все без исключения предприниматели, являются большие налоги, отсутствие правовых гарантий. Эти проблемы влекут за собой теневую экономику. В создавшихся условиях высококвалифицированные специалисты с предпринимательской жилкой, творческим подходом вынуждены организовывать нелегальную деятельность: налоги «уходят мимо» государства, потенциал специалистов не используется ни для развития экономики страны, ни для организации рабочих мест на легальной основе. Прослойка безработных людей увеличивается.

В Законе Украины «О предпринимательстве» отведена специальная статья 14 «Государственная поддержка предпринимательства», в которой предусматривается в целях создания благоприятных организационных и экономических условий для развития предпринимательства государственная поддержка в виде предоставления предприятиям целевых кредитов. Однако высокие процентные ставки, да и многие другие условности в большинстве случаев не позволяют воспользоваться такой формой «государственной поддержки».

Условия развития и поддержка предпринимательства в странах с устоявшимися рыночными отношениями могут быть для нас хорошим примером. В 1953 г. Конгресс США принял закон, действующий и по сей день, о создании Администрации по делам малого бизнеса, которой вменены функции поддержки малого бизнеса, в том числе с помощью займов, субсидий.

В США, например, для малых предприятий более характерным видом деятельности является сфера услуг, поскольку этот бизнес трудодоминирующий и не требует больших капиталовложений на оборудование, подсобные помещения. Этот опыт конкретен и может быть весьма приемлемым для специфических условий развития экономики Крыма.

С помощью малого бизнеса в этой сфере решаются многие проблемы социального характера: посредством предоставления населению дополнительных услуг, обеспечивающих комфортность условий их проживания, создаются рабочие места людям узкой специализации или низкой квалификации. Польза от такого вида деятельности весьма существенная, и потому она обеспечивается поддержкой со стороны государства.

Сравнивая отраслевую структуру малого бизнеса Украины и США, необходимо отметить, что в Украине исключительно небольшой удельный вес малого бизнеса, функционирующего в сфере бытового обслуживания -5%, в то время как в США этому виду деятельности придается исключительное значение -30%.

Дальнейшее развитие должны получить малые предприятия промышленного профиля. Если в США 8% приходится на предприятия машиностроительной и добывающей промышленности, то в Украине деятельность машиностроительной отрасли поддерживается крупными и особо крупными предприятиями.

Именно в рамках малого бизнеса можно обеспечить в Крыму становление индустрии туризма на высоком профессиональном и качественном уровне с учётом конкретного потребительского спроса. За счёт гибкости минипроизводств их продукция будет максимально приближена к региональным потребностям рынка.

Весьма интересен не только в познавательном плане, но и для практического применения, опыт США по организации бизнес-инкубаторов. Основу бизнес-инкубатора составляет многоцелевое здание, в котором компании (предприятия) могут найти бесплатно или за умеренную плату приемлемое помещение под офис или склад. Пребывание под одной крышей позволяет многим фирмам существенно сократить расходы на свое содержание.

Для снижения издержек предусматривается совместное использование фирмами-участниками секретарских, телефонных, ксерокопировальных, компьютерных и прочих услуг. Предпринимателям оказывается содействие в области управления со стороны менеджеров бизнес-инкубатора.

Услуги бизнес-инкубатора предоставляются не всем предпринимателям, а только тем, кто может содействовать экономическому возрождению региона, поставлять на рынок новые товары и услуги, технические нововведения, представлять заинтересованность потенциальных инвесторов. Большинство бизнес-инкубаторов (90%) учреждены как бесприбыльные. И государство не только не препятствует этому, но всячески поощряет, поскольку таким путем оно осуществляет регулирование экономики страны, нацеливая на расширение возможностей по трудоустройству, внедрение новых технологий, осуществление научных исследований и пр.

В Крымской автономной республике на данный период времени существуют большие сложности с пониманием и тем более осуществлением подобной политики. Хотя позитивные сдвиги в этом вопросе имеются в отдельных регионах Украины, но возлагать надежды на абсолютную помощь начинающему предпринимателю не представляется возможным.

Решение проблем, связанных с развитием предпринимательской деятельности, должно представлять непосредственный интерес в Крымском регионе. В рамках малых предприятий, частных предпринимателей могут создаваться предпосылки для развития в Крыму туризма высшего качества. Эта работа должна вестись целенаправленно, организовано и взаимосвязано, что возможно с помощью и под покровительством правительственных структур, которые и должны возглавить комплексность проведения данной работы.

В развитии бизнеса, в том числе малого, многие страны видят наиболее приемлемый путь реализации преимуществ рыночной экономики. Описывая уроки китайской реформы, И.Балюк и М. Балюк отмечают, что неотъемлемой составной частью экономики Китая и одним из важнейших факторов успешного становления рыночной системы стал малый бизнес. Активное развитие индивидуального сектора позволило смягчить остроту многих проблем в Китае. Сфера малого бизнеса стала важным дополнением рынка труда, позволила расширить предложение разнообразных товаров и услуг, способствовала формированию конкурентной рыночной среды [4, с.29].

Японский феномен менеджмента дает представление об отношении государства к частному бизнесу как партнеру. В то же время государство, как справедливо отмечает Н. Скворцов, - это «регулятор, удерживающий экономику страны на наиболее приемлемой стратегической траектории» [5, с.83].

Анализ опыта различных стран по развитию, расширению сети малого бизнеса, предпринимательства свидетельствует, что таким путем можно позитивно воздействовать на экономику Украины.

Вместе с тем следует учитывать некоторые достоинства и недостатки малого бизнеса при сравнении с крупными предприятиями. К числу достоинств можно отнести прежде всего свободу действий. Каждый бизнесмен, управляющий малым бизнесом, самостоятельно выбирает профиль, время работы в соответствии с личной компетенцией и планируемыми результатами. Это дает возможность эффективно организовать работу, адаптироваться к локальным требованиям рынка.

Частный предприниматель имеет непосредственные контакты с потребителями, ему нет необходимости создавать маркетинговые службы, поэтому он оперативно принимает решения с учетом нужд и желаний покупателей, в том числе по структурной перестройке и переналаживанию производства, сбыту, оказанию услуг.

Частный предприниматель при соответствующих навыках может выдерживать конкуренцию с крупными, лучше финансируемыми фирмами путем предоставления более персонализированных услуг, индивидуального обслуживания, дружеской атмосферы.

В то же время малый бизнес таит в себе ряд недостатков, с которыми все постоянно сталкиваются. Каждый новый предприниматель, даже, казалось бы, весьма компетентный по конкретному виду бизнеса, вдруг обнаруживает пробелы по тем или иным вопросам, которые приходится решать. Ему не с кем посоветоваться, он не может привлечь к себе работников высшей квалификации, как это имеет место на крупных предприятиях. Ведь малые фирмы, хотя и могут платить «хорошие деньги», не гарантируют стабильности, как в оплате, так и в постоянном использовании специалистов на данной работе в отличие от крупных фирм. Кроме того, весьма ограничены возможности продвижения по службе. Все это делает работу в малом бизнесе для высококвалифицированных специалистов непривлекательной.

В качестве второго недостатка можно отметить ограниченные возможности получения кредита, достаточного для развития. Кроме того, нет гарантии своевременно его вернуть.

Текущей наличности хватает только на ежедневные операции, поэтому трудно строить и реализовывать прогнозы по перспективному развитию.

Третий и самый, пожалуй, значительный по частоте обнаружения - это недостаток знаний по управлению. Поскольку предприниматель должен часто конкурировать с крупными компаниями, он постоянно испытывает недостаток управленческих знаний, навыков, акцентируя при этом внимание на своих сильных сторонах, не замечает слабых.

В условиях переходного периода к рыночным отношениям многие нынешние бизнесмены не имеют не только опыта работы, но и соответствующего образования. Поэтому становление бизнеса на данном этапе осуществляется порой весьма нецивилизованными путями и методами.

Рассмотрение предпринимателей-собственников в качестве социальной базы экономических реформ, призванных обеспечивать стабильность общества, требует постоянного обновления и совершенствования системы подготовки кадров - менеджеров.

В настоящее время во многих Вузах страны введена специальность менеджер-организатор, что подразумевает подготовку специалистов широкого круга: от организатора конкретного вида деятельности до руководителя подразделения и фирмы в целом. Однако обучение в основном осуществляется на теоретическом уровне. Студенты дневной формы за весь период (5 лет) обучения зачастую не имеют представления об особенностях фактической работы по будущей специальности.

Необходимость изменения системы обучения назрела. Существующим образом нельзя подготовить специалистов, способных после получения диплома приступить к работе со знанием дела. Поскольку действующие в настоящее время государственные предприятия с особым статусом, акционерные общества и частные фирмы не заинтересованы даже пускать в свой офис студентов на практику, афишировать свои финансовые и другие показатели (результаты), тем более знакомить (информировать) с тонкостями работы, выводы напрашиваются сами по себе: Вузам необходимы экспериментальные подразделения (производства), фирмы, которые будут служить стационарной базой для практического обучения студентов.

В этих условиях можно будет выявить одарённых студентов не только для науки, но и для конкретной деятельности в различных учреждениях, предприятиях, а также способных организовать собственное дело на должном уровне. Данный метод обучения позволит студентам по окончании института «выходить из Вуза» не только с дипломом по специальности, но и с фактической специальностью.

В таком случае студенты будут востребованы, а рыночные условия хозяйствования будут «набирать свои обороты» на соответствующем уровне с помощью компетентных специалистов.

Идея подготовки специалистов с помощью экспериментальных и действующих предприятий (фирм) может найти своё понимание и решение прежде всего в Крымском регионе, где существует неограниченная потребность в малых предприятиях и частных предпринимателях по комплексному обслуживанию туристов.

При этом такая деятельность может быть разнообразной в различное время года при правильно и хорошо налаженной индустрии туризма. Безусловно, данная работа может строиться благодаря поддержке региональных органов власти Автономной Республики Крым посредством разработки комплексной программы с учётом региональных потребностей.

Список литературы

1. Ларуш Л. Меморандум: «Перспективы возрождения народного хозяйства России»: Пер. с англ; Под ред. Т.В.Мурановского/ Шиллеровский ин-т науки и культуры// Бюллетень. - М. - 1995. - №5 - 29 с.
2. Закон Украины о предприятиях в Украине, 1991 г. // Все о бухгалтерском учете. – 1999.- №29.-С.8-17.
3. Закон Украины о предпринимательстве, 1991 г. // Все о бухгалтерском учете. – 1999.-№29.- С.2-7.
4. Балюк И., Балюк М. С учетом экономических реалий и приоритетов. Уроки китайской реформы //РИСК. - 1993. - №1. - С.28-34.
5. Скворцов Н.Н. Формула успеха. –К.:Юринком, 1997.-192 с.