

УДК 334

**МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СОГЛАСОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ****Новак Л.В., Чубенко Т.Ф.***Филиал ФГБОУ ВПО «РГУТis», Самара, e-mail: novaklv@mail.ru*

Становление рыночной экономики в России не могло не поставить перед обществом ряд новых проблем, самой важной из которых является проблема повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. Это объясняется, прежде всего, тем, что одним из факторов современного российского рынка является его открытость для иностранных предприятий-производителей. Конкурентное соперничество между ними приобретает особую остроту, поскольку любой потребитель в условиях открытого рынка стоит перед выбором – воспользоваться продукцией той или иной компании-производителя или продавца. Поэтому отечественным компаниям для укрепления своих позиций на рынке сферы сервиса необходимо решать проблему организации производства не только с точки зрения улучшения производственных опций на базе использования передовой технологии, но и с позиции поиска взаимоприемлемых условий организационно-экономического взаимодействия в системе «производство-потребление» услуг. Содержание понятия «условий организационно-экономического взаимодействия» в каждом конкретном случае может быть самым разнообразным – договорные цены, условия оплаты и т.д. Такой подход позволяет формировать устойчивые производственно-экономические комплексы, функционирующие на взаимовыгодных условиях и обеспечивающие высокую эффективность как отдельным ее элементам, так и всей системе в целом.

Ключевые слова: экономические интересы, механизм согласования, субъекты хозяйствования**MODELING THE MECHANISM OF COORDINATION
OF ECONOMIC INTERESTS OF BUSINESS ENTITIES****Novak L.V., Chubenko T.F.***Filial FGBOU VPO «RGUTis», Samara, e-mail: novaklv@mail.ru*

The establishment of market economy in Russia could not be put before the society a number of new problems, the most important of which is the problem of competitiveness of domestic enterprises. This is primarily due to the fact that one of the factors of the modern Russian market is its openness to foreign producers. Competitive rivalry between them is particularly acute, because any consumer in the open market faces a choice – to use the products of the particular manufacturer or seller. Therefore, domestic companies to strengthen their market position of the sphere of service is necessary to solve the problem of production not only from the viewpoint of improvement of production options based on the use of advanced technology, but also mutually acceptable conditions of organizational-economic interaction in the system of «production-consumption» services. The concept of «conditions of organizational and economic cooperation» in each case may be by a variety of contractual rates, payment terms, etc. This approach allows to develop sustainable production and economic systems that operate on mutually beneficial terms and efficiently as separate elements and the system as a whole.

Keywords: economic interests, negotiation, business entities

В настоящее время значительное влияние на развитие современной экономики оказывает глобализация мирового рынка. Глобальный рынок представляет собой единую организационно-экономическую систему «производитель-потребитель», в котором особое место занимают предприятия, работающие в сфере сервиса.

Сфера сервиса представляет собой сложную организационно-экономическую систему, состоящую из совокупности большого числа технологически зависимых и независимых участников, каждый из которых имеет свои цели, средства для их реализации и обладает некоторой самостоятельностью в принятии решений. В процессе принятия решений каждый структурный элемент стремится оптимизировать свою функцию цели с учетом своих возможностей, тем самым может вступать в противоречия по отношению к другим участникам. Это противоречие

конкретно выражается в том, что каждый поставщик, подрядчик, исполнитель работ выбирает собственное оптимальное состояние, максимизирующее его полезность. А организационно-экономическая система, осуществляя производство продукции или услуг и их реализацию, ориентируясь на минимальные затраты при максимальном удовлетворении потребностей покупателей, предъявляет иные требования к ритмичности, комплектности, качеству и своевременности выполняемых работ либо поставок комплектующих изделий. Это означает, что совокупность локальных оптимальных решений, принятых участниками, не будет оптимальной для организационно-экономической системы в целом.

Сложность решения задачи управления взаимодействием состоит в том, что оценка результатов деятельности организационно-экономической системы и всех участников производится по целому ряду

показателей, которые постоянно изменяются во времени, являются обобщенными и зависят от ряда частных параметров. Кроме того, сложность заключается в моделировании противоречивых ситуаций, адекватных реальным производственным конфликтам, и на этой основе определении согласованных компромиссных стратегий между их участниками, при которых они в целом функционируют наиболее эффективно и устойчиво [2, 3].

Реализация согласованных стратегий означает преобразование противоречивых ситуаций, снижающих эффективность деятельности любого предприятия в такую ситуацию, в которой ни один из взаимодействующих участников не может улучшить свой критерий, не причинив вреда своими действиями другим или системе в целом. Поэтому согласованные стратегии являются наилучшими для всех, но их реализация не происходит автоматически, а требует разработки и внедрения специальных моделей и механизмов, что позволит обеспечить своевременную ориентацию, гибкость в сложной рыночной обстановке и реализовать поставленные цели организационно-экономической системы. Внимание к таким моделям и механизмам обусловлено тем, что в изменяющихся рыночных условиях необходим не только качественно новый уровень технологий, материалов, но и качественно новый уровень производственно-экономических отношений, то есть гибкое, ориентированное на потребителя производство продукции и услуг требует внедрения не менее гибкого управления.

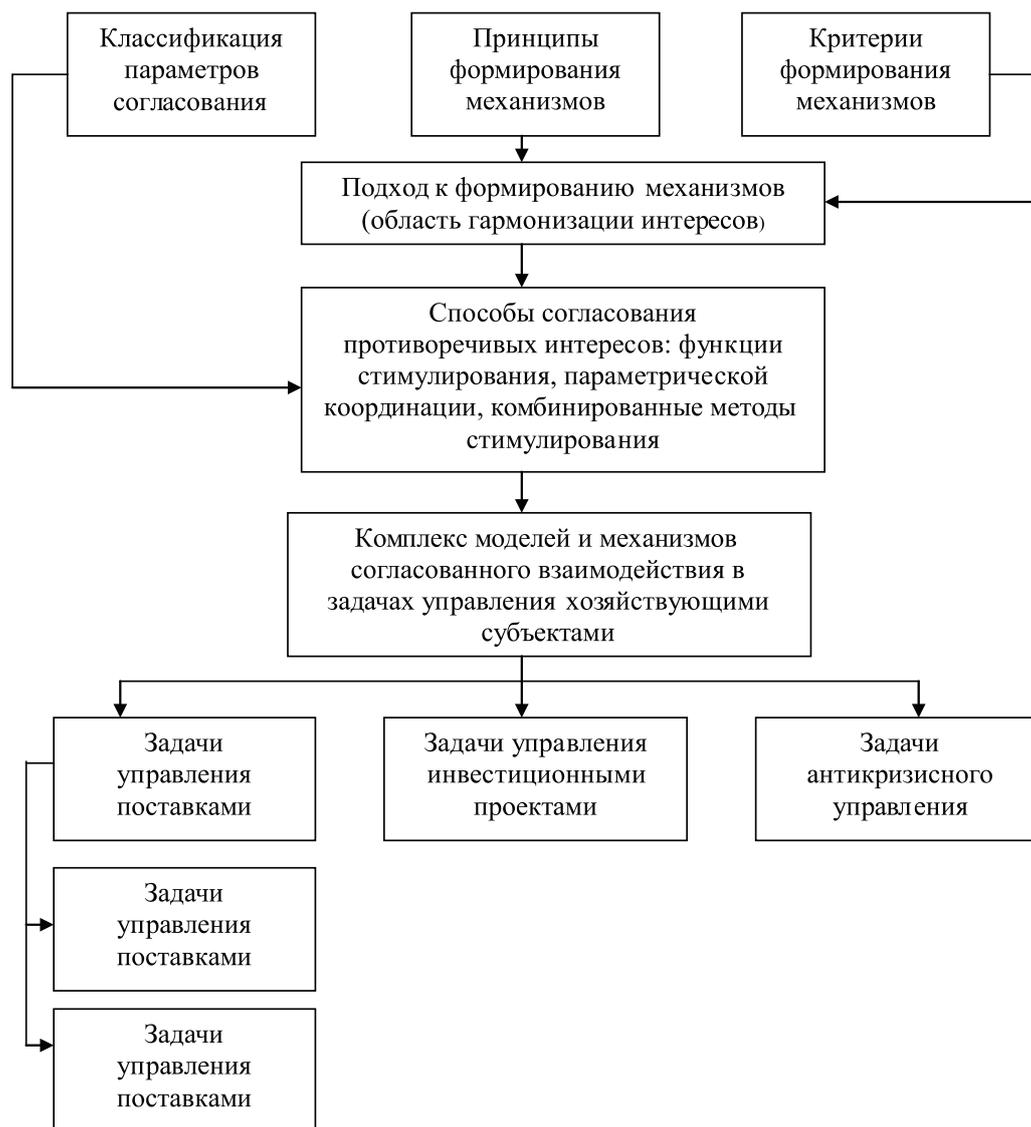
В работах отечественных и зарубежных ученых механизмы функционирования и механизмы управления определяют поведение и принятие решений элементами организационных систем. Все представленные механизмы строятся с использованием моделирования – метода исследования объектов познания на их моделях. При исследовании моделей анализируются реакции управляемой системы (этап анализа), а затем выбираются, используются на практике (этап синтеза) те управляющие воздействия, которые приводят к требуемой реакции.

Полученные на сегодняшний день теоретические и прикладные результаты свидетельствуют, что использование моделей теории управления является эффективным средством повышения эффективности управления организационными системами самого разного масштаба – от бригады и цеха, до отрасли и региона. В то же время, недостаточно исследована прикладная область согласования взаимодействий в промышленных комплексах [4, 5].

Результаты, получаемые при использовании указанных моделей и механизмов, предполагают некую конкретную количественную оценку, которая используется при обосновании принимаемых управленческих решений. В то же время при принятии решения на практике недостаточно получения одной количественной оценки, определяющей размеры стимулирования участников системы для согласования взаимодействия. Необходимо определить и разработать область гармонизации интересов, задающую верхнюю и нижнюю границы изменений параметров и условий взаимодействий, внутри которой все стороны заинтересованы в сотрудничестве [1].

Менеджмент изучает управление организациями, а его функциональные виды – управление производством, снабжением, сбытом, инновациями в той или иной степени рассматривают взаимодействие между предприятиями, однако в менеджменте не используются количественные методы, которые позволили бы оценить размеры стимулирования, необходимого для согласования интересов, а также количественно определить область гармонизации интересов. В то же время теория игр, теория управления, теория активных систем изучают количественные методы, в том числе и механизмы согласования интересов, но они не адаптированы для реальных рыночных условий функционирования промышленных комплексов. Однако, ни менеджмент, ни теория управления активными системами не позволяют в рамках единого подхода дать ответы на следующие вопросы: возможно ли согласованное взаимодействие; из-за чего оно не реализуемо; что и насколько нужно изменить в системе, чтобы она функционировала более эффективно; какой элемент системы не заинтересован в согласованном взаимодействии; как и в каком объеме необходимо стимулировать элементы. Поэтому необходимо разработать единый подход формирования механизмов согласованного взаимодействия. Исходя из сказанного выше, целью исследования является разработка теоретических рекомендаций по формированию механизма согласованного взаимодействия в активной экономической системе. Для достижения поставленной выше цели использовались общенаучные методы познания: системно-структурный, абстрактно-теоретический, комплексный, сравнительный; также были применены методы логического анализа.

Алгоритм формирования механизмов согласования разнонаправленных интересов субъектов хозяйствования представлен на рисунке.



Алгоритм формирования механизмов согласования разнонаправленных интересов субъектов хозяйствования

На рисунке выделены наиболее актуальные задачи управления организационно-экономическими системами:

– управление поставками (обеспечение ритмичных поставок комплектующих изделий, сырья и материалов в пределах утвержденного бюджета с заданным уровнем качества);

– управление инвестиционными проектами (выполнение работ в сроки и с заданным уровнем качества при ограниченных размерах и сроках авансирования);

– управление финансовыми потоками (согласование графика платежей между кредиторами и дебиторами, а также сроков, размеров авансирования и окончательных расчетов);

– антикризисное управление (реализация финансового оздоровления, накопления денежных средств и расчетов с кредиторами, сохранение предприятия действующим).

Вышеуказанные задачи являются ключевыми в деятельности предприятий сферы сервиса, так как незначительное ухудшение или возникновение кризисной ситуации на данных направлениях может привести к существенным убыткам и наоборот.

Например, некомплектные поставки могут привести к остановке производства, затягивание сроков проекта, некачественно выполненные работы – к отказу от выпуска новых видов или дополнительных объемов продукции и, следовательно, к снижению поступлений денежных средств, замораживанию оборотных средств.

Рост дебиторской задолженности может вызвать финансовые разрывы даже у успешно работающего рентабельного предприятия, невозможность проводить текущие расчеты и в результате рост долга

перед поставщиками, подрядчиками, заказчиками, а это, в свою очередь, означает выполнение условий закона о банкротстве.

Антикризисное управление должно строиться таким образом, чтобы после накопления денежных средств и выплаты долга кредиторам предприятию оставалось действующим, были сохранены рабочие места, регулярно выплачивались налоги, что особенно важно для градообразующих предприятий.

Принципы формирования механизмов согласованного взаимодействия предприятий:

1. Целостность – механизм должен представлять собой целостную систему управления, предполагающую деление на множество взаимосвязанных подсистем – механизма принятий решений каждым из участников сферы сервиса, механизма планирования и механизма стимулирования.

2. Целенаправленность – обеспечение наиболее эффективного функционирования индустрии сервиса при условии достижения оптимумов целевых функций каждого из участников.

3. Устойчивость – механизм согласованного взаимодействия должен обеспечивать устойчивое функционирование индустрии сервиса.

4. Комплексность – механизм должен учитывать ограничения совместной деятельности участников сферы сервиса, так как все они взаимосвязаны единой производственно-сбытовой цепью.

5. Непрерывность – механизм должен обеспечивать согласование взаимодействия в каждый отсчет времени на протяжении долгосрочного периода, так как внутренняя и внешняя среда индустрии сервиса динамически изменяются, а взаимодействие ее участников является долгосрочным.

Кроме того, отдельно необходимо отметить ориентацию механизмов на потребителя, так как результаты деятельности предприятий зависят от потребителей, поэтому необходимо учитывать текущие и будущие потребности, выполнять требования и стремиться превзойти их ожидания.

Критерием формирования механизмов взаимодействия в общем виде является суммарная полезность функционирования всех элементов системы. В конкретных случаях под полезностью понимается чистая прибыль предприятий по итогам работы за год, чистый приведенный доход за весь жизненный цикл инвестиционного проекта и т.п.

Подводя итог проделанной работы, следует отметить следующее. По мнению авторов, подход формирования механизмов согласованного взаимодействия заключается в построении области гармонизации интересов, внутри которой выбираются стимулирующие воздействия, обеспечивающие заинтересованность каждого участника в наиболее

эффективном функционировании всей индустрии сервиса в целом. Подход включает четыре этапа: формирование плана при условии согласованного взаимодействия; формирование фактических состояний при отсутствии согласованности; определение стимулирующих воздействий, обеспечивающих устойчивость функционирования сферы сервиса и заинтересованность каждого участника в согласованном взаимодействии. Также авторы полагают необходимым отметить, что вопросы совершенствования механизма взаимодействия в системе «заказчик-поставщик», являются одним из надежных путей повышения конкурентоспособности предприятий в рыночных условиях хозяйствования.

Список литературы

1. Богатырев В.Д. Модели и механизмы взаимодействия в активных производственно-экономических системах. – Самара: СНЦ РАН, 2003. – 230 с.
2. Бурков В.Н. Модели и методы управления организационными системами / В.Н. Бурков, В.А. Ириков. – М.: Наука, 1995. – 250 с.
3. Мусин М.М. Управление экономическими интересами. – М.: Гардарика, 2006. – 287 с.
4. Новак Л.В. Механизм согласованного взаимодействия в системе «производитель-потребитель» / Л.В. Новак, Н.И. Меркушова // Вестник молодых ученых Самар. гос. экон. ун-та. – 2007. – № 6. – С. 120–129.
5. Новак Л.В. Описание механизмов управления в активных производственно-экономических системах // Актуальные аспекты вузовской науки. Вып. 2. Сборник научных и научно-методических статей – Самара: Изд-во Самарский Институт Управления, 2007. – С. 49–55.
6. Новак Л.В. Моделирование механизма повышения конкурентоспособности в активных экономических системах; Филиал ФГОУВПО «РГУТиС» в г.Самаре. – Самара: Самара, отд-ние Литфонда, 2009. – 184 с.

References

1. Bogatyrev V.D. Models and mechanisms of interaction in active production and economic systems. Samara: SNTS RAN, 2003. pp. 230.
2. Burkov V. N. Модели и методы управления организационными системами / V.N. Burkov, V.A. Irikov. M. Science, 1995. pp. 250.
3. Musin M.M. Management of economic interests. M.: Gardarika, 2006. pp. 287.
4. Novak L.V. The mechanism of coordinated interaction in the system «producer-consumer» / L.V. Novak, N.I. Merkusheva // Bulletin of young scientists Samar. state Econ. Univ. 2007. no. 6. pp.120–129.
5. Novak L.V. Description of governance mechanisms in active production and economic systems / L.V. Novak // Relevant aspects of University science. Issue 2. Collection of scientific and methodological articles Samara, Publishing house of the Samarskij Institut Upravlenija, 2007. pp. 49–55.
6. Novak L.V. Modeling the mechanism of competitiveness in dynamic economic systems; Filial FGOUVPO «RGUTiS» v g.Samare. Samara: Samara, otd-nie Litfonda, 2009. pp. 184.

Рецензенты:

Дуплякин В.М., д.т.н., профессор кафедры экономики и управления на предприятиях сервиса, филиал ФГБОУ ВПО «РГУТиС», г. Самара;

Чернова Д.В., д.э.н., профессор, директор института коммерции, маркетинга и сервиса, зав. кафедрой коммерции и сервиса, ФГБОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет», г. Самара.

Работа поступила в редакцию 15.09.2014.