

ИННОВАЦИОННЫЙ ЕВРАЗИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

МАГИСТРАТУРА

Кафедра «Экономика»

Магистерская диссертация

**РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА АО
«ТРАНСТЕЛЕКОМ» «ПАВЛОДАРТРАНСТЕЛЕКОМ»)**

6N0506 «Экономика»

Исполнитель _____ Г.К.Алькенева
(подпись, дата)

Научный руководитель
К.э.н., доцент _____ А.С.Кадырова
(подпись, дата)

Допущена к защите:
Зав. кафедрой «Экономика»
К.э.н., доцент _____ З.А.Арынова
(подпись, дата)

Павлодар, 2010
РЕФЕРАТ

В качестве объекта исследования определены ресурсы филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком».

Цель данной работы - выявить эффективность использования ресурсов, их обеспеченность, выявить роль интеграционных отношений во взаимодействии предприятий, обосновать ресурсно-функциональный подход к управлению развитием форм взаимодействия и разработать рекомендации .

В исследовании применялись логический и системный анализ, элементы математической статистики, методы группировок, классификаций и динамического сопоставления, экспертные оценки.

Научная новизна исследования состоит в теоретико-методологическом обосновании и практической разработке процесса обеспечения ресурсами .

В работе обоснованы следующие положения, имеющие элементы новизны:

- обоснована оценка альтернативных вариантов интеграционных взаимодействий филиала, позволяющая определить необходимые характеристики эффективного варианта взаимодействия;
- предложен ресурсно-функциональный подход, основанный на организационно-экономических факторах, выявляющих управляющие воздействия на развитие форм взаимодействия филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком»;
- разработана процедура формирования интегральной оценки достигнутого уровня взаимодействия структурных подразделений филиала, обоснованы методы определения частных коэффициентов эффективности;

По материалам диссертации опубликовано 3 научные работы, отражающих ее основное содержание.

Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка (66 источников), изложена на 103 страницах, включает 15 таблиц, 13 рисунков, 18 формул, **пять приложений**.

Ключевые термины и определения, используемые в работе: ресурсы, ресурсное обеспечение, внутриотраслевая и межотраслевая конкуренция, финансовые результаты, прибыль, предпринимательская структура, телекоммуникация, услуга, трудовые ресурсы, материальные ресурсы, интеграционные отношения, финансовые ресурсы, ресурсный подход, транзакционные издержки, вертикальная интеграция, горизонтальная интеграция, стратегии, конкуренты, поставщик.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1. Теоретические аспекты управления ресурсного обеспечения производственно-предпринимательских структур	8
1.1. Развитие научных предпосылок ресурсного обеспечения	8
1.2. Условие формирования ресурсного обеспечения производственно-предпринимательских структур	22
2. Особенности ресурсного обеспечения при взаимодействии производственно-предпринимательских структур в сфере телекоммуникации	32
2.1. Оценка состояния ресурсного обеспечения филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком»	32
2.2. Роль интеграционных отношений	49
3. Обоснование ресурсно-функционального подхода к управлению форм взаимодействия	65
3.1. Ресурсно-функциональные подходы к управлению форм взаимодействия	65
3.2. Способы оценки взаимодействия предприятий	81
Заключение	101
Список использованных источников	104
Приложение	105

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях появилась необходимость дальнейшего развития и уточнения методологического аппарата ресурсного обеспечения с позиций ресурсно-рыночной концепции, позволяющего структурировать составляющие его процессы, осуществить методологический поиск новых подходов к анализу современных тенденций.

Дискуссионность проблематики, недостаточная разработанность концептуальных и методологических подходов и особая значимость решения практических задач ресурсного обеспечения деятельности организации обусловили выбор темы исследования, постановку его цели и формулировку задач.

Актуальность исследования определяется следующими положениями: возрастающая конкуренция между предприятиями в сфере услуг телекоммуникаций, свободное ценообразование в соединении с растущим уровнем саморегулирования предприятия, вынуждают отдельное предприятие сосредотачивать свои усилия, прежде всего, на достижении экономических целей - повышении эффективности предоставления услуг, максимизации прибыли и поиске рынков сбыта. Совершенствование управления непроизводственной сферой и функционирующего в ее рамках рынка услуг требует внедрения прогрессивных методов и приемов, позволяющих обеспечить адекватное удовлетворение потребностей человека, социальных групп и общества в целом с учетом рационального использования имеющихся ресурсов и решающих задачу максимально возможной сбалансированности между спросом и предложением отраслей услуг.

Как известно, предпринимательские структуры позволяют комплексно решать многие экономические и социальные проблемы: более эффективного использования материальных, финансовых и трудовых и других ресурсов для увеличения выпуска и расширения ассортимента товаров народного потребления и услуг; уменьшения безработицы и т.д.

Развитие предпринимательства в Казахстане происходит в неблагоприятных условиях, к числу которых можно отнести: недостаточность и противоречивость законодательной базы регулирования предпринимательской деятельности; незавершенность процесса взаимодействия многообразных форм хозяйствования, адекватного рыночным отношениям; недостаточность материальных и финансовых ресурсов для оказания реальной поддержки формирующимся предпринимательским структурам.

Центральным звеном в развитии и повышении действенности предпринимательства является совершенствование механизма взаимодействия производственно-предпринимательских структур, становление и практическая апробация более действенных интеграционных отношений между ними, что позволяет привести в действие все резервы повышения эффективности использования производственных ресурсов.

Предпосылки становления теории предпринимательства рассматривали А. Смит, Д. Рикардо, Ж. Сэй, К. Маркс, Й. Шумпетер. Существенный вклад в исследование методологических основ проблемы механизма взаимодействия производственно-предпринимательских структур внесли отечественные и зарубежные экономисты Л.И. Абалкин, С.Б. Алиев, А.В. Бачурин, Б.К. Злобин, В.О. Исправников, К. Келимбетов, М.Б. Кенжегузин, А.Б. Крутик, Е.В. Омельченко, В.В. Радаев, А.А. Суханов и другие.

Однако отдельные методологические и методические положения, связанные с учетом экономических факторов, которые оказывают влияние на формирования механизма взаимодействия, институциональных основ решения противоречий, выявление новых подходов к формам взаимодействия, в научном плане разработаны еще недостаточно, а это приводит к большим погрешностям при оценке результатов деятельности производственно-предпринимательских структур.

Актуальность проблемы ресурсного обеспечения предприятий, недостаточная степень его разработанности обусловили выбор темы исследования, определили цель и задачи, а также основные направления исследования.

Целью диссертационной работы является исследование теоретических и практических вопросов, связанных с механизмом ресурсного обеспечения предприятий.

В соответствии с поставленной целью исследование направлено на решение следующих задач:

- раскрыть становление и развитие научных предпосылок ресурсного обеспечения предприятий и обосновать концепцию их реализации в процессе осуществления институциональных преобразований;
- выявить причины формирования форм взаимодействия предприятий;
- исследовать формы взаимодействия филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» и дать оценку использования ими имеющихся у них ресурсов;
- выявить роль интеграционных отношений во взаимодействии предприятий;
- обосновать ресурсно-функциональный подход к управлению развитием форм взаимодействия;
- предложить методику формирования интегральной оценки взаимодействия производственно-предпринимательских структур.

Объектом исследования являются ресурсы филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком».

Предметом исследования являются теоретические и практические аспекты ресурсного обеспечения производственно-предпринимательских структур.

Теоретической и методологической основой исследования являются теории организации, методологические и инструктивные материалы по проблемам обеспеченности и развития реального сектора экономики, труды ведущих отечественных и зарубежных ученых, а также методические материалы по изучаемым проблемам, правовые и нормативные акты РК.

При разработке и решении поставленных задач применялись: логический и системный анализ, элементы математической статистики, методы группировок, классификаций и динамического сопоставления, экспертные оценки.

Информационной базой исследования являются труды отечественных и зарубежных экономистов, нормативно-правовые документы, статистические данные производственно-предпринимательских структур, оперативного и управленческого учета, материалы хозяйствующих субъектов.

Научная новизна полученных и представленных к защите результатов состоит в следующем:

- уточнена сущность ресурсного обеспечения филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком», выделены его элементы и обосновано их назначение и содержание;

- определена и обоснована оценка альтернативных вариантов интеграционных взаимодействий филиала, позволяющая определить необходимые характеристики эффективного варианта взаимодействия, выявить его сильные и слабые стороны;

- предложен ресурсно-функциональный подход, основанный на организационно-экономических факторах, выявляющих управляющие воздействия на развитие форм взаимодействия филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком»;

- разработана процедура формирования интегральной оценки достигнутого уровня взаимодействия структурных подразделений филиала, обоснованы методы определения частных коэффициентов эффективности.

Практическая значимость проведенного исследования определяется возможностью использования его результатов предпринимательскими фирмами при разработке и выборе форм взаимодействия с предприятиями. Содержащиеся в диссертации положения доведены до уровня методических разработок, что позволило использовать их при непосредственном формировании стратегии взаимодействия с предпринимательскими структурами в филиале АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком».

Апробация работы. Основные положения и выводы диссертации были обсуждены на ряде научно-практических семинаров, нашли отражение в материалах следующих Международных научно-практических и научно-теоретических конференций: «Социально - экономические и юридические аспекты» (г. Павлодар, 2009).

Публикации. По материалам диссертации опубликовано 3 научные работы, отражающих ее основное содержание

Структура и объем работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, содержащих основные результаты исследования, заключения, списка литературы, включающего 62 источника, и приложений. Работа изложена на 105 страницах, содержащих 13 рисунков, 15 таблиц; 5 приложений.

Во введении обосновывается актуальность и выбор темы исследования, оценивается степень ее разработанности, формулируются цель, задачи, объект и предмет исследования, его теоретическая и эмпирическая база, научная новизна и практическая значимость результатов исследования.

В первой главе «Теоретические аспекты управления ресурсного обеспечения производственно-предпринимательских структур» исследованы научные предпосылки ресурсного обеспечения предприятия. Рассмотрена сущность и определены основные параметры структур: объект, субъект, предмет. Раскрыт экономический механизм управления ресурсного обеспечения и определены его основные элементы.

Во второй главе «Особенности ресурсного обеспечения при взаимодействии производственно-предпринимательских структур в сфере телекоммуникаций» рассмотрены аналитические положения и возможные варианты форм взаимодействия филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком». Обоснована роль интеграционных отношений предприятия.

В третьей главе «Обоснование ресурсно-функционального подхода к управлению форм взаимодействия» обоснован ресурсно-функциональный подход к управлению развитием форм взаимодействия предприятия. Разработана процедура формирования интегральной оценки эффективности взаимодействия производственно-предпринимательских структур.

В заключение диссертации в обобщенном виде изложены основные результаты выполненного исследования в соответствии с поставленной целью и сформулированы основные выводы на теоретическом и практическом уровне.

I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

1.1. Развитие научных предпосылок ресурсного обеспечения

В современных условиях появилась необходимость дальнейшего развития и уточнения методологического аппарата ресурсного обеспечения с позиций ресурсно-рыночной концепции, позволяющего структурировать составляющие его процессы, осуществить методологический поиск новых подходов к анализу современных тенденций.

Дискуссионность проблематики, недостаточная разработанность концептуальных и методологических подходов и особая значимость решения практических задач ресурсного обеспечения деятельности организации обусловили выбор темы исследования, постановку его цели и формулировку задач.

А. Смит в труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» дал характеристику предпринимателя и его роли в экономике, как реализатора рискованных коммерческих идей. Он сумел правильно определить и оценить центральный механизм рыночной системы – механизм конкуренции. Каждому, считал он, помышляющему лишь об улучшении своего положения, противостоит на рынке толпа людей с аналогичным стремлением. В результате каждый действующий субъект на рынке вынужден принять цены, предложенные конкурентами. При такой конкуренции производителю, который попытается запросить больше, чем производители аналогичной продукции, трудно будет найти покупателя. Таким образом, рыночный механизм дисциплинирует всех участников рынка. А. Смит показывает, что рынок выдает те товары, которые желает получить общество, и в том количестве, которое требуется этому обществу. Таким образом, он показал, что рыночная система – это один из инструментов, обеспечивающих регулярное снабжение общества всем необходимым, а также, что эта система саморегулируется. Следует отметить, однако, что поскольку рынок саморегулируется, А. Смит был против государственного вмешательства в дела конкуренции и прибыльности. По его мнению, рыночная система, представленная самой себе, будет расти, и богатство нации, у которой есть эта система, будет постоянно увеличиваться [104].

С расходованием ресурсов для удовлетворения потребностей связаны все проблемы экономического развития. Решения этих проблем базируются на двух фундаментальных экономических аксиомах: потребности общества безграничны, а ресурсы, необходимые для производства товаров и услуг, ограничены или редки. Отмеченное противоречие разрешается путем выбора. Как известно, именно потребности выступают как внутренние мотивы, побуждающие к экономической деятельности человека и общество в целом.

Историю экономической цивилизации можно представить как процесс формирования и реализации индивидуальных и институциональных потребностей. В процессе удовлетворения потребностей формируются новые количественные и качественные потребности, их структура изменяется, приоритеты смещаются, развивается взаимозаменяемость. Непрерывное возрастание или возвышение потребностей подтверждается многочисленными фактами из экономической эволюции человечества. В течение каждых десяти лет количество видов потребительских товаров и услуг увеличивается более, чем в два раза. Эта экономическая закономерность называется законом возвышения потребностей.

Впервые классификацию потребностей дал древнегреческий философ Эпикур, разделяя их на естественные и не естественные; необходимые и не необходимые. Другую классификацию потребностей, соответствующую современному уровню знаний, предложил в 1954 г. А. Маслоу. Графическое изображение этой классификации известно как «пирамида Маслоу», на которой показаны иерархические уровни потребностей, выделенные согласно степени их жизненной важности для человека - от первичных, базовых (физиологических) потребностей до производных, социальных (потребности в самовыражении личности человека).

Средства, удовлетворяющие потребности, принято называть благами. Одни из них имеются в почти неограниченном количестве, другие - в ограниченном.

Согласно теории К. Маркса, стоимость (ценность) экономического блага определяется затратами общественно необходимого труда, т.е. труда, совершаемого при средних общественно-нормальных условиях производства и средней интенсивности труда [203, с.48]. Согласно неоклассическим воззрениям, ценность благ зависит от их редкости, прежде всего от интенсивности потребности и количества благ, способных данную потребность удовлетворить. При этом предполагается, что любая потребность может быть удовлетворена несколькими благами, а любое экономическое благо может использоваться для удовлетворения разных потребностей. Если q_1, q_2, \dots, q_n - совокупность определенных количеств каждого из n благ, а p_1, p_2, \dots, p_n - их цены, то стоимость совокупного набора благ может быть записана как $\sum_{i=1}^n p_i q_i$, где $i=1, \dots, n$. [45, с.183].

Для получения недостающих потребительских благ, как правило, нужны косвенные экономические блага - ресурсы. В процессе развития экономической науки такие экономические категории, как «ресурсы», «ресурсный потенциал», «ресурсы организации», «совокупные ресурсы» также эволюционировали. Истоки следует искать в учениях мыслителей древнего мира. Еще Конфуций (551-479 гг. до н.э.) выделял труд, как основной ресурс богатства, при этом указывал на разделение труда умственного и физического (преимущественно труда рабов). Дальнейшее развитие экономической мысль получила во взглядах Ксенофонта (430-354 гг. до н.э.), Платона (427-347 гг. до н.э.), Аристотеля (384-322 гг. до н.э.). По мнению Аристотеля, основным ресурсом, создающим богатство, являются рабы, т.е. трудовые ресурсы. Выдвигается теория о полезности как основе ценности хозяйственных благ,

правильном обмене хозяйственных благ как обмене эквивалентов и т.д. [387, с. 1-8].

Мыслители древнего мира не разделяли понятий «ресурсы» и «ресурсный потенциал», поскольку экономический смысл этих понятий трактовался как богатство гражданина или государства.

В средние века Фома Аквинский (1225-1274) выделял два вида ресурсов - трудовые и материальные. В основу такого выделения была положена гипотеза о справедливости установления цен [43, с. 1-19].

Предприятия для осуществления своей деятельности используют различные экономические ресурсы, включающие основные производственные фонды и оборотные средства. Для производства своей продукции предприятие должно своевременно приобрести у своих поставщиков необходимые ресурсы в таком количестве, которое оно считает необходимым.

Ресурсное обеспечение предприятия охватывает:
Виды ресурсов

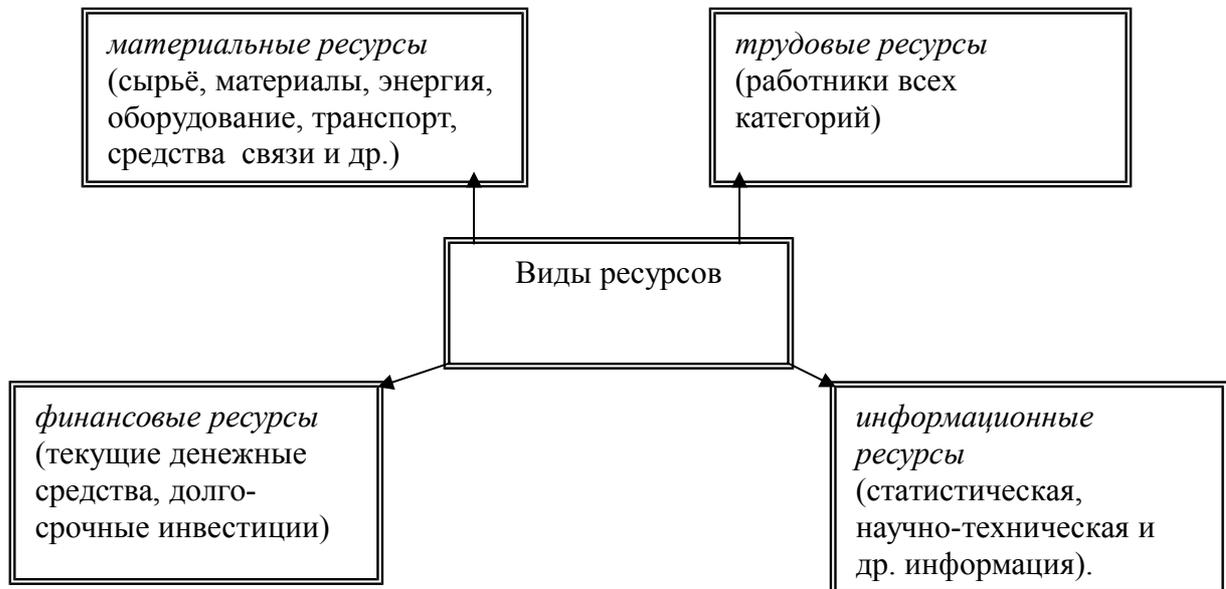


Рисунок 1

Известный французский экономист Ж.Б. Сэй в книге «Трактат политической экономии» сформулировал определение предпринимательской деятельности как соединения, комбинирования трех классических факторов производства – земли, капитала, труда, показал активную роль предпринимателя в создании продукта. Он считал, что в основе предпринимательской деятельности лежит способность организовать производство и сбыт продукции. Он ставил предпринимателя в центр процесса производства и распределения [108].

Хорошо известно, что К. Маркс проводил функциональное разграничение между собственником и предпринимателем, которого он представлял как капиталиста – эксплуататора [75].

Основы современного понимания предпринимательства заложил Й. Шумпетер [55]. В книге «Теория экономического развития» он показывает

ключевую роль предпринимателя в экономическом развитии общества. Он считает, что функциональной сущностью предпринимателя является выявление и использование новой комбинации факторов производства, то есть реализация нововведений. По Й. Шумпетеру существует пять случаев «осуществления новых комбинаций»:

1. Осуществление нового, то есть еще неизвестного потребителям блага, или создание нового качества или иного блага.

2. Внедрение нового, то есть данной отрасли промышленности еще практически неизвестного, метода (способа) производства, в основе которого лежит новое научное открытие и который может заключаться в новом способе использования соответствующего товара.

3. Освоение нового рынка сбыта, то есть такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет.

4. Получение нового источника сырья или полуфабрикатов независимо от того, существовал этот источник прежде или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще только предстояло создать.

5. Проведение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения или подрыв монопольного положения другого предприятия. [55, с. 159].

Как показывает почти вековой опыт экономического развития, после выхода книги Й. Шумпетера, инновационная деятельность сама по себе является основой предпринимательства.

Очередной ступенью в развитии теории предпринимательства в ресурсном обеспечении явились труды современных зарубежных и российских исследователей, в которых отражены их точки зрения на роль ресурсного обеспечения предпринимательских структур.

Особый интерес представляют работы Р. Хизрица и М. Питерса, где излагаются основные вопросы предпринимательства, комплексно исследуются теоретические и практические аспекты создания, функционирования и развития предпринимательских единиц в обеспечении ресурсами [56].

Крупанин А.А. особое внимание уделяет роли личности в предпринимательстве, анализу взаимосвязи предпринимательских возможностей со стратегией и тактикой предпринимательства [64].

На современном этапе развития экономики во всём мире большое внимание уделяется предпринимательской деятельности как важнейшему движущему механизму экономического развития. Предпринимательство считается основой функционирующей рыночной конкуренции, действующей системы эффективного распределения ресурсов в экономике, инноваций и расширенного воспроизводства. Стимулированию предпринимательской деятельности уделяется значительное внимание органами власти на всех уровнях управления.

Несмотря на важность, функциональность и всесторонность исследования проблематики ресурсов представителями различных научных направлений, тем не менее, все еще отсутствует теоретическая целостность в представлении процесса ресурсного обеспечения деятельности организации. Большинство

научных разработок касается отдельных видов ресурсов без учета их взаимозаменяемости, взаимодополняемости, качественной неоднородности и возможности комбинирования. [1; 125]

Следует отметить, что большинство теоретиков предпринимательства в своих исследованиях затрагивают проблему обеспечения ресурсами предприятия. В научной литературе существует несколько взглядов и подходов к оценке мотивов ресурсного обеспечения в предпринимательской деятельности.

На основании вышеизложенного можно дать следующую оценку состояния научно-методологических подходов в теории предпринимательства:

1. На различных этапах развития общества представления о сущности предпринимательства и его роли в развитии народного хозяйства менялись в соответствии с господствующими производственными отношениями, состоянием экономики, политическим строем и т.п.

2. Основой, субъектом предпринимательской деятельности является личность, которая по своей инициативе ищет и реализует новые возможности для производства товаров и оказания услуг и действует самостоятельно на свой страх и риск.

3. Методологическая база для развития предпринимательства должна учитывать временные особенности среды, в которой оно развивается, и давать рекомендации, обеспечивающие наилучшие возможности развития и использования предпринимательского потенциала личности в региональном аспекте, который до настоящего времени остается малоисследованным.

4. Формы использования предпринимательского потенциала могут быть разнообразными. Важно только то, чтобы они предоставили условия для творчества индивидуума, носителя и реализатора предпринимательской идеи.

5. Современная производственная ситуация направлена на создание условий для формирования посылок предпринимательской деятельности.

Французский экономист Ж.Б.Сэй указывал на стремление предпринимателя перемещать экономические ресурсы из области низкой производительности и низких доходов в область более высокой производительности и прибыльности.

Вместе с тем предпринимательство, как любой вид деятельности, должно иметь теоретические основы, объясняющие его сущность, а также сущность и значение взаимодействия предпринимательских структур и обеспечение предприятия ресурсами.

Одной из основных задач АО «Транстелеком» на рынке услуг телекоммуникаций является качественное предоставление услуг с целью обеспечения уверенности пользователя в Операторе, предоставляющем услуги телекоммуникаций. Для этого необходимо внедрение организационных мероприятий, направленных на повышение качеством услуг и поддержание его на нормативном уровне.

Ресурсным обеспечением предприятия в сфере телекоммуникации филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» определяется, прежде всего продолжающейся переориентацией экономических систем на удовлетворение в первую очередь потребностей потребителей услуг. Назрела необходимость в

принципиально новой организации деятельности и управления, которая должна способствовать успешному решению важнейших задач: повышать гибкость конкурентной политики, быстро менять направление деятельности в соответствии с запросами потребителей и одновременно оперативно внедрять новые организационные структуры на предприятии.

Будучи особой системой, предпринимательская структура имеет ряд специфических черт: наличие цели, иерархическое строение, активность регламентируемого элемента, способного оказывать встречные воздействия в ответ на процесс регламентации поведения и деятельности социальной системы, наличие в ней, как минимум, двух подсистем, определяющих ее иерархическое строение: субъект и объект организационного воздействия.

Другим ее признаком является горизонтальное разделение сфер деятельности и распределение функций. Оба признака, в явном или неявном виде, присутствуют во всех типах предпринимательских структур. Еще одним признаком является то, что она создается для осуществления определенного типа деятельности и выполняет определенные функции по отношению к более широкой экономической системе. Предпринимательская структура, с этой точки зрения, может быть охарактеризована как открытая система, активно взаимодействующая с внешней средой, получающая от нее определенные ресурсы и создающая для нее определенный системный продукт. Условием возникновения предпринимательской структуры является необходимость осуществления некой целевой совместной деятельности. При этом возникает инстанция, берущая на себя функции объединения и регламентации совместной деятельности. Тем самым происходит процесс изменений, обусловленный нововведениями и проявляющийся в изменении размеров предпринимательской структуры, с целью улучшения ее адаптации к новым технологиям и рынкам.

В наиболее обобщенном виде организационное развитие определяется как процесс позитивных и качественных изменений в предпринимательской среде, затрагивающих, главным образом, структуру, способы деятельности и взаимодействия. В качестве критерия позитивности изменений используют такие параметры как выживание предпринимательской структуры, эффективность деятельности, обеспечение доступа к власти или ее сохранение. На качественный характер изменений при развитии предпринимательской структуры указывает то, что организационное развитие, как правило, отражается в изменениях организационной структуры. Поэтому иногда вместо понятия организационное развитие говорят о структурных и стратегических изменениях в предпринимательской структуре [54].

Организационное развитие может быть классифицировано по разным основаниям: эволюции типа собственности; эволюции профиля специализации, технологии, цели; эволюция используемых средств экономической, управленческой и социальной регуляции; эволюция отношения к власти, эволюция типов организационной культуры, эволюция стиля руководства и так далее.

В теории организаций в качестве модели организационного развития как открытой системы рассматривается система, взаимодействующая с динамичной

внешней средой, где характеристики «входа» и «выхода» постоянно меняются. Такая объяснительная модель позволяет рассматривать текущее состояние и динамику предпринимательской структуры как функцию изменений внешней среды.

Обеспечение роста национальной экономики во многом зависит от эффективного функционирования предпринимательских структур, являющихся ядром рыночной экономики. В этих условиях особое значение приобретает вопрос повышения ресурсным обеспечением предприятий. Для отечественных предприятий проблема обеспечения и повышения конкурентоспособности представляется задачей первостепенной важности с точки зрения их выживания и дальнейшего обеспечения эффективной деятельности.

Фундаментальная функция предпринимательства направлена на извлечение прибыли и основана на экстремальном принципе выживаемости данного бизнеса в соответствующей внешней среде. Эта фундаментальная функция предпринимательства делится на следующие подфункции:

- творческую (принципиально обеспечивающую выживание предпринимателя),
- ресурсную (мобилизация капитала, персонала, информационных и других ресурсов),
- организационно-производственную (организационно-управленческую), властную, защитную.

Фундаментальной предпринимательской функцией следует считать те или иные способы реализации продуктивных форм экономического действия, эффективное проявление организационного творчества и новаторства в реальных результатах поведения предпринимателя.

Следует подчеркнуть, что экономическая деятельность предпринимательской структуры – это результат действия и взаимодействия предпринимательских структур всех уровней. Связи между элементами хозяйственной «популяции» не поддерживают стабильность ее существования в целом, так что основной задачей предпринимательской структуры является выживание. По мнению Г.Б. Клейнера, В.Л. Тамбовцева, Р.М. Качалова «плавная и согласованная с внешней средой» эволюция «невозможна», а «правила принятия решений» в предпринимательской структуре, «едва сформировавшись, рушатся под напором стрессовых ситуаций, в которых слишком часто оказывается предприятие и его руководство». В этих-то условиях руководители и принимают решения, «основываясь только на краткосрочной личной выгоде и стремлении к укреплению своего главенствующего положения на рынке. Однако эта фаза в жизни предпринимательской структуры должна носить кратковременный характер».

Теория моделирования механизма взаимодействия сочетает предпосылки неограниченной рациональности и оппортунизма. Рациональность здесь означает предпосылку информационной обусловленности, т. е. доверитель и его агент при вступлении в сложное контрактное взаимодействие обладают различной и по существу частной информацией. Поэтому теория моделирования механизма взаимодействия в подходе к проблеме

рациональности занимает как бы промежуточную позицию между теорией контрактации на вероятностных рынках и теорией трансакционных издержек: с первой ее сближает предпосылка вычислительной способности, а со второй — признание наличия информационной асимметрии. Однако в том, что касается следования личным интересам, теории моделирования механизма взаимодействия и трансакционных издержек полностью совпадают.

Гораздо важнее оперативных решений для выживания предпринимательской структуры, если речь идет о ее стратегии развития, ибо разработка самой стратегии охватывает довольно длительный период. Более того, множество обстоятельств, при которых работает предпринимательская структура, требуют такого же множества стратегий. И все они не могут больше проектироваться из одного центра предпринимательской структуры. Стратегия предпринимательской структуры фирмы тесно связана с изменением ее организации. Но когда организационные изменения внутри системы не могут побороть «многоголового монстра различных стратегий» (Х. Виссема), составленного из необходимых портфелей диверсифицированных стратегий и действий, тогда сама система организации должна быть изменена [49, с. 26-27].

При выборе цели нужно учитывать два аспекта: кто является клиентами фирмы и какие потребности она может удовлетворить, чтобы обеспечить их ресурсами.

Главное внимание в инновационной деятельности уделяется выработке стратегии инновации и мер, направленных на ее реализацию. Разработка и выпуск новых видов продукции становится приоритетным направлением стратегии фирмы, так как определяет все остальные направления ее развития.

Итак, взаимодействие предпринимательских структур можно считать результатом действия трех движущих сил: технологического давления, рыночного пресса и собственно предпринимательства.

Необходимые условия для успешного взаимодействия предпринимательских структур следующие: Во-первых, предпринимательские структуры должны иметь ясную, точную стратегию развития. Это позволит им сконцентрировать внимание на заранее определенных рыночных сегментах, что ни в коей степени не препятствует активной конкурентной борьбе со структурами-конкурентами. Кроме того, у предпринимательских структур должен быть конкурентный, убедительный и конкретный стратегический бизнес-план. Во-вторых, не должно быть промежуточных уровней управления. Система управления должна быть построена на контрактных отношениях между предпринимательскими единицами и руководством. В-третьих, предпринимательские структуры должны иметь контракты, заключенные с потребителями. В-четвертых, такие важные функции, как маркетинг, сбыт и производство товаров и их разработка должны выполняться предпринимательскими единицами до тех пор, пока это физически возможно или пока не появятся существенные потери в синергии. В-пятых, то же самое относится и к функциям обеспечения, связанным с логистикой и контролем качества, и к административным функциям управления (финансовое управление, управление персоналом и организационной структурой, управление хозяйственными делами). В-шестых,

предпринимательская структура должна иметь реальную стратегическую систему управления, то есть она должна применять не только методы оперативного планирования, но и придерживаться твердой стратегической линии в управлении. В-седьмых, в предпринимательской структуре должна быть хорошо разработана информационная система управления, предполагающая ведение счетов прибылей и убытков. В-восьмых, эффект синергии достигается с помощью стимулирования, «всеохватывающего» стиля управления, который должен быть характерен для высшего руководства. В-девятых, должна быть создана система управления, которая продолжает функционировать, даже когда возникают конфликты между предпринимательскими структурами.

Изучение имеющихся в экономической литературе подходов к оценке ресурсного обеспечения организации (О.С. Виханский, И.В. Роздольская, И.В. Сергеев и др.), позволили сделать вывод о том, что заложенные в них допущения не могут быть использованы для задач стратегического планирования. Разработка эффективной политики формирования ресурсного потенциала организации сферы товарного обращения должна базироваться на анализе факторов среды функционирования организации и оценке позиции организации на рынке услуг.

Анализ факторов среды организации предлагается проводить по трем группам факторов: макроокружения, микроокружения и внутренней среды.

Анализ макроокружения включает в себя изучение влияния таких компонентов среды, как состояние экономики, правовое регулирование, политические процессы, природная среда, социальная и культурная составляющие общества, научно-техническое развитие, инфраструктура и т.п. Непосредственное окружение анализируется по следующим основным компонентам: клиентура, поставщики, конкуренты, посредники. Анализ внутренней среды заключается в анализе кадрового состава, организационных процессов, уровня производства, маркетинга, финансового состояния.

Анализ внешней среды организации, выполненный относительно целей и видов её деятельности, позволяет оценивать стратегический климат, создаваемый внешней средой, оценить возможности и опасности, то есть определить стратегические преимущества организации.

В результате анализа внутренней среды (см.рисунок 2) выводится оценка стратегического ресурсного потенциала в рамках поставленной цели: насколько по количеству и качеству ресурсов, состоянию функций и наличию резервов организация отвечает целевым требованиям. По окончании анализа делается вывод о сильных и слабых сторонах организации в рамках формирования её стратегии.

Оригинальную концепцию по стратегии и структуре организации с точки зрения “сетевых подходов” развивает Мастенбрук [63].

Эффективное управление предпринимательской структурой как сети взаимозависимых предпринимательских единиц - это умелое управление взаимозависимостью между взаимозависимыми предпринимательскими единицами. Отношения между взаимозависимыми предпринимательскими

единицами оказывают основное влияние на взаимодействие этих единиц. Управление всегда связано с структурированием и регулированием отношений между предпринимательскими единицами.

Модель стратегии улучшения использования ресурсов организаций сферы телекоммуникации



Рисунок 2

АО «Транстелеком» образовано 1 сентября 1999 года с целью обеспечения технической эксплуатации и модернизации существующей сети связи АО «Национальная Компания «Казахстан Темир Жолы». До начала 2005 г. компания предоставляла телекоммуникационные услуги в основном для предприятий железнодорожной отрасли Республики Казахстан. Однако за последние два года мы существенно пополнили клиентскую базу, и компания заняла место в ряду крупнейших операторов Казахстана.

На сегодняшний день АО «Транстелеком» - один из ведущих телекоммуникационных операторов в Казахстане, предоставляющий не только услуги международной, междугородней, местной телефонии и доступа к сети Интернет, но и магистральные каналы связи. Клиентами АО «Транстелеком» являются, как частные лица, так и корпоративные пользователи, и операторы связи.

АО «Транстелеком» имеет достаточно разветвленную сеть местной телефонной связи, построенную вдоль железных дорог Казахстана, и присутствует более чем в 200 населенных пунктах:

- в городах Астане и Алматы;
- областных центрах: Актюбинск, Уральск, Атырау, Кзыл-Орда, Шымкент, Тараз, Караганда, Павлодар, Кустанай, Кокчетав, Семипалатинск, Усть-Каменогорск;
- во многих городах районного значения и поселках, расположенных вдоль железнодорожных линий.

Компания Транстелеком обладает всеми необходимыми лицензиями для осуществления операторской деятельности в области

Процесс принятия стратегических деловых решений касается тех решений предпринимательской структуры, которые определяют основные направления ее функционирования. Подобные решения охватывают проблемы дополнительного инвестирования в новое оборудование и здания, направлений НИОКР, диверсификации, купли-продажи активов. После выработки стратегических деловых решений предпринимательская структура должна адаптировать свою деятельность к разным непредвиденным обстоятельствам и к изменениям ситуации на рынке.

В аналогичном стиле обсуждались вопросы организационного разделения труда по принятию решений в предпринимательской структуре Саймоном. С точки зрения концепции обработки информации, «разделение труда означает дробление общей совокупности решений, которые необходимо принять, на относительно независимые подсистемы, каждая из которых может быть разработана с минимальным учетом ее взаимодействия с другими такими подсистемами» [64, 270].

Данный тезис применим как к техническим, так и временным аспектам деятельности предпринимательской структуры. Это достигается путем группирования операционных частей системы в самостоятельные образования, взаимодействие между которыми слабее внутренних связей между их элементами, а также путем проведения разграничений между событиями стратегического и оперативного порядка по времени. Проблемы

структурируются в результате таким образом, что осуществляемые с высокой частотой (или краткосрочные) динамические изменения ассоциируются с оперативными компонентами системы, в то время как происходящие с низкой частотой (или долгосрочные) динамические изменения - со стратегическими компонентами [64, p. 477].

Эффективность и продуктивность предпринимательских структур зависит также и от того, каким образом наиболее ценная информация, генерируемая и обрабатываемая в рамках этих структур (вертикальная интеграция и межфирменная кооперация), достаточно быстро курсирует среди всего персонала в предпринимательских структурах, а также насколько легко и непринужденно она может реагировать на изменяющийся рыночный спрос.

Исследование процесса заключения контрактов (договоров) предпринимательских структур усложняется взаимозависимостями внутри и между контрактными отношениями, когда изменения в одном наборе договорных условий обычно требуют перестройки других. Очевидно, для более полной картины институционального характера предпринимательства нужно исследовать контракты с контрагентами как внутри-, так и вне предпринимательской структуры, а не только рассматривать лишь их взаимодействие друг с другом.

Прежде чем институциональный менеджмент смог стать вполне жизнеспособным и, к примеру, в Японии заменить неоклассический «идеальный тип» руководства предпринимательской структуры, действующий исключительно в интересах внешних акционеров, по мнению М. Аоки, потребовалось выполнение, как минимум, четырех ниже представленных условий. Эти условия имеют ярко выраженный всеобщий, универсальный характер (впервые их разработал М. Аоки):

1) менеджмент должен быть освобожден от институциональной структуры, лежащей в основе «классического капиталистического контроля» и проповедующей идеологию, согласно которой руководство должно действовать исключительно в интересах одного только собственника;

2) схема коллективных договоров должна быть разработана в направлении, которое способствовало бы как явному, так и неявному взаимовыгодному обмену между текущим уровнем доходов и выбором политики управления;

3) высшее руководство должно до известной степени быть защищено от одностороннего давления со стороны «краткосрочной» максимизации цены акций, которое внешние акционеры осуществляют через фондовый рынок;

4) проводимые на уровне предпринимательской структуры переговоры («торги») являются самой приемлемой формой обсуждения специфического для ее распределения доходов и связанных с этим вопросов управления на уровне структуризованных определенным образом неформальных связей и отношений.

К вышеприведенным необходимым и достаточным теоретическим условиям развития форм взаимодействия предпринимательских структур добавляются еще четыре – прикладных:

5) на той стадии развития, когда распределение предпринимательских структур по их размеру становится неравномерным вследствие появления

незначительного числа структур-монополистов, заключение договора на уровне предпринимательской структуры становится наиболее приемлемым. Если в этой ситуации отраслевой уровень дохода оказывается слишком высоким, то в таком случае многие мелкие предпринимательские структуры просто не сумеют выжить и становятся банкротами;

6) если же отраслевое соглашение устанавливает только лишь минимальный или некоторый «безопасный» уровень дохода, то ясно, что это вызовет недовольство высококвалифицированных работников крупных предпринимательских структур. У структур-монополистов возникает закономерное желание как-то неформально договориться с ними о разумных дополнительных выплатах в рамках проводимой ими собственной политики управления кадрами;

7) по мере развития специфических требований к нанимаемой предпринимательской структурой рабочей силе, условия «торга» - коллективные соглашения на уровне отрасли-представителя стали дополняться неявными и неформальными соглашениями об уровне доходов для отдельных предпринимательских структур;

8) в развитых странах Европы до сих пор преобладают «торги» - коллективные соглашения - на уровне отрасли-представителя. Это происходит из-за солидарности рабочих (Швеция), из-за традиционного подозрения в синдикализме со стороны профсоюзных деятелей (ФРГ), из-за идеологических расколов, ведущих к ослаблению первичных профсоюзных организаций (Франция), из-за исторической инерции, (типичный пример которой дает Англия) [10, с. 248, 253-255].

Резюмируя развитие научных предпосылок ресурсного обеспечения предпринимательских структур, следует выделить важнейшие признаками взаимодействия: объект, субъект, предмет.

Объектом взаимодействия предпринимательских структур следует считать товар, продукт, услугу, предлагаемые на рынке для приобретения, оказания, использования и потребления.

Субъектами взаимодействия выступают предпринимательские структуры и предприниматели, как наделенные собственными средствами (ресурсами) на осуществление определенного вида деятельности, так и выступающие от имени собственника в качестве руководителя структуры.

Предметом взаимодействия предпринимательских структур являются экономические отношения.

Методами и способами организации (экономическим инструментарием) экономического механизма ресурсного обеспечения предпринимательских структур являются: бизнес-планирование на уровне предпринимательской структуры; договоры как средство конкретизации бизнес-планов; формирование ценовой политики как основы регулирования взаимоотношений предпринимательских структур, учета и расчетов; система ответственности и санкций.

Таким образом, сегодня к механизмам выявления внутренних ресурсов развития предприятия относят практически все новые управленческие

инструменты, позволяющие предприятию жить и развиваться в рыночной среде. Однако такой подход, дававший преимущества в период решения задач наиболее быстрой адаптации к рынку, начинает изживать себя. На место эклектичному соединению всех вновь появившихся у предприятия возможностей приходит осознание необходимости систематизировать деятельность по активизации ресурсов развития предприятия и поставить ее на научную основу, позволяющую повысить устойчивость процессов развития. [2;196]

Диалектическое развитие объекта осуществляется как переход количественных изменений в качественные. Этот процесс с неизбежностью приводит к состоянию, когда данная система преобразуется в иную, отличающуюся от исходной. Развитие связано с преобразованием внутренней структуры объекта, когда функционально изменяются не только связанные между собой элементы, но и сами связи и зависимости.

В развитых рыночных экономиках потенциал предприятия рассматривается как совокупность подсистем: трудовой, экономической, организационной, научно-технической, производственной, предпринимательской, финансовой и др. Ресурсы каждого из отдельных потенциалов составляют общую систему ресурсного потенциала предприятия. Поиск ресурсов в каждой из подсистем достаточно хорошо изучен для фирм, функционирующих в рыночной экономике.

На основе проведенного теоретического ресурсный потенциал предприятий предоставление услуг телекоммуникации представляет собой совокупность ресурсов, обуславливающую экономическую активность предприятий, а также эффективность их деятельности. Формирование ресурсов за счет собственных резервов развития может быть реализовано по двум направлениям:

- увеличение дохода, посредством активизации процессов сбыта повышения его эффективности,
- сокращение издержек за счет оптимизации организационных структур, построения эффективных технологических цепочек.[3;176]

1.2. Условие формирования ресурсного обеспечения производственно-предпринимательских структур

Возникновение и быстрое распространение стратегически ориентированных форм взаимодействия можно объяснить теми изменениями, которые происходили в последнее время и значительно повлияли на внешнюю среду предпринимательских структур. Прежде всего, можно выделить три наиболее важных причины, повлекших за собой стремление предпринимательских структур к взаимодействию: развитие межотраслевых рынков, сложность и стоимость современных технологий, а также организационно-экономические ошибки, допущенные при слияниях и присоединениях производственно-предпринимательских структур.

В кругах руководителей крупных предпринимательских структур укрепилось мнение, что сейчас одной из основных проблем для каждой предпринимательской структуры является объединение мирового рынка, то есть заниматься освоением только своего рынка - значит поставить на карту само существование бизнеса.

Вслед за американскими исследователями, особенно после публикации работ Портера, это явление стали называть «глобализацией». По мнению большинства исследователей, глобализация имеет весьма общий характер и распространяется на все виды деятельности, в том числе предпринимательские. И в самом деле, с развитием таких наук, как информатика, а также телекоммуникационные системы, условия общения настолько упростились, что предпринимательские структуры могут совместно вести любую деятельность. Помимо этого потребители стали вести себя почти одинаково, особенно в условиях переходной экономики. Это обстоятельство приводит к тому, что производители товара или услуги должен выбросить на рынок продукцию, отвечающую потребностям самого взысканного потребителя. Такое понимание ситуации является преимуществом для одних предпринимательских структур и угрозой для других. Конкуренция, увеличивая размеры рынка сбыта, позволяет производить большее количество продукции, тем самым, провоцируя снижение цен. В таком контексте становится понятным, что взаимодействие предпринимательских структур может стать эффективным средством повышения конкурентоспособности любой из них. Таким образом, взаимодействие предпринимательских структур может стать хорошей альтернативой дорогостоящим сделкам слияния и присоединения, опасным из-за своего «обратного» эффекта, продажам прав на лицензию и, наконец, филиалам, столь непрактичным из-за того количества времени, которое необходимо затрачивать на их оформление. Взаимодействие структур одновременно позволяет группировать ресурсы и распространять продукцию на самом взыскательном рынке. Как в XVIII и XIX вв. модель местной и региональной торговли уступила место национальной модели XX в., так и сейчас эта модель постепенно вытесняется глобальным рынком. Только работая вместе, стратегические партнеры смогут приобрести всемирный статус. Таким образом, взаимодействие становится основным способом развития производственной сферы и расширения рынка услуг. Когда речь идет о конкурентоспособной продукции, подобное утверждение представляется весьма верным. Становится понятным, что именно благодаря механизму взаимодействия, предпринимательские структуры смогут полностью контролировать системы, предложенные фирмами-конкурентами.

Тем не менее, обобщение феномена глобализации, желание увидеть его результаты во всех отраслях кажется нам не совсем верным. Дело в том, что рядом с «глобальными» видами производства существуют и такие отрасли, для которых более важно укрепление на местном рынке. Различные формы взаимодействий предпринимательских структур могут оказаться весьма полезными в таких отраслях, которые испытывают острую потребность в ресурсах, современных технологиях и многом другом, не позволяющим стать

конкурентоспособными. Речь идет не о стандартизации в мировых масштабах. Наоборот, предприниматели должны использовать свой опыт для того, чтобы развить и реализовать продукцию, предназначенную для разных потребителей. Следует отметить, что преимущества межотраслевых рынков зачастую рассматриваются слишком упрощенно. В одних случаях взаимодействие предпринимательских структур позволяет решить стратегические проблемы унификации рынка, а в других оно способствует разнообразию и диверсификации предложения. Так, часто используемые в этой связи упрощения неуместны, поскольку результаты взаимодействия зависят, прежде всего, от характера производимого продукта или оказываемой услуги.

Одно из существенных изменений в применяемых технологиях заключается в том, что их сложность и в связи с этим стоимость значительно возросли. Вот почему в тех отраслях, где современные технологии - это важный источник конкурентного преимущества, многие, даже лидирующие предпринимательские фирмы более не могут самостоятельно нести все расходы по разработке новых производственных линий, способных в будущем обеспечить их автономное существование. Такое положение дел, особенно в сфере телекоммуникации и других отраслях, заставляет многие предпринимательские структуры объединяться. Сложность используемых технологий подталкивает предпринимательские структуры к более тесному сотрудничеству, что, в свою очередь, провоцирует разработку других дополнительных линий производства. Как правило, стремление к взаимодействию возникает либо между клиентами и поставщиками, либо между фирмами, относившимися, до объединения, к совершенно разным отраслям.

Не меньший интерес представляет исследования возможных форм взаимодействия структур из разных отраслей услуг, то в данном случае пример удобнее взять из области производства телекоммуникаций. Дело в том, что технологическая схожесть между телекоммуникационной отраслью и отраслью, занятой производством вычислительной техники, привела к заключению целого ряда межотраслевых соглашений.

На сегодняшний день одной из основных проблем для любой предпринимательской структуры является технологический прогресс, а точнее, та скорость, с которой одна технология сменяет другую. Число научных разработок и их стоимость увеличиваются, а результаты исследований остаются непредсказуемыми. Вот почему развитие различных форм взаимодействия так необходимы в предпринимательской области. Прежде всего, они позволяют разделить рискованную и довольно дорогостоящую научно-исследовательскую работу между партнерами, что, в свою очередь, дает возможность увеличить число тем для исследования и сочетать различные функции.

В результате, для того чтобы остаться в производстве, предпринимательским структурам приходится тратить все большие суммы на научно-исследовательскую работу. Но это не увеличивает их шансов на получение прибыли от инвестиций, так как срок, во время которого реализуется товар, постоянно уменьшается. Расширение форм взаимодействия предпринимательских структур могут стать хорошим способом для решения

этой проблемы, так как они позволяют достаточно быстро и значительно увеличить размеры рынка сбыта продукции.

Проведенные исследования доказывают не только то, что в последние годы такой вид сотрудничества, как стратегическое взаимодействие предпринимательских структур, значительно развился, но и то, что он сильно видоизменился. Единичные тактические цели, присущие традиционным совместным предприятиям, сменились глобальными стратегиями, подталкивающими производственные предпринимательские структуры к развитию различных форм взаимодействия. Следует также отметить, что число предпринимательских структур, стремящихся к взаимовыгодному сотрудничеству, намного больше, чем кажется на первый взгляд. В этой связи становится ясно, что для получения максимума преимуществ, которые могут принести развивающиеся формы взаимодействия структур, руководители предпринимательских структур должны фундаментально пересмотреть свои взгляды и подходы к управлению. Стратегия и организация предпринимательской структуры, для которой сотрудничество с другими структурами стало играть немаловажную роль, значительно отличаются от стратегии и организации структур, полностью контролирующей свою деятельность.

Стратегия предпринимательских структур обуславливает коренное преобразование управленческой практики. Теперь все стратегические решения должны приниматься совместно с партнерами, а менеджеры управлять даже теми процессами, которые до сих пор не поддавались полному контролю. В отношении стратегии нам, прежде всего, может помочь самый испытанный метод стратегического анализа, который предполагает сопоставление основных экономических показателей предпринимательских структур с важнейшими конъюнктурными факторами. Этот метод, известный как SWOT- анализ, требует четкого разграничения «внутренних» (преимущества/недостатки) и «внешних» по отношению к компании факторов (возможности/ угрозы). При организации взаимодействия предпринимательских структур граница между ними и средой стирается; более того, размывается даже граница между предпринимательской структурой и ее конкурентами. Дело в том, что зачастую большинство производственных операций осуществляется в автономном режиме не внутри самой структуры, а в рамках соглашений о сотрудничестве, причем нередко заключенных с конкурентами. Таким образом, развитие межотраслевых рынков, сложность и стоимость современных технологий, а также организационно-экономические ошибки, допущенные при слияниях и присоединениях производственно-предпринимательских структур, способствуют расширению форм взаимодействия предпринимательских структур.

Учитывая приведенные обстоятельства, рассмотрим более подробно теории, изучающие производство как процесс и организационную структуру субъекта как среду, определяющую совокупность устойчивых связей системы, обеспечивающая ее целостность и тождественность самой себе: теорию транзакционных издержек и реляционную теорию.

Концептуально теория трансакционных издержек была разработана Рональдом Коузом который, начиная с 1930-х годов, разрабатывал экономическую концепцию, в рамках которой рынок и компания рассматриваются в качестве альтернативных и взаимозаменяемых способов регулирования производства [41]. По этой теории предпринимательская структура возникает, развивается и занимает свою рыночную нишу в том случае, если рынок испытывает в чем-либо недостаток. В рыночных условиях производство регулируется колебаниями цен. В рамках самой предпринимательской структуры рыночное регулирование условий не действуют - их заменяет внутренний товарообмен, за координацию которого отвечает предприниматель, управляющий производством. Следовательно, основная проблема состоит в определении условий более эффективного внутреннего товарообмена в рамках отдельной структуры и более выгодного заключения сделок на рынке. Для решения этой проблемы следует сопоставить так называемые трансакционные издержки - расходы на коммерческие операции в рыночных условиях - с затратами на организацию этого же товарообмена в пределах отдельной фирмы с четкой внутренней структурой. Трансакционные издержки включают в себя расходы на поиск поставщика, затем потребителя, на ведение переговоров и заключение договоров с ними, а впоследствии - затраты на наблюдение и контроль за выполнением договоров. Перечисленные операции не связаны напрямую ни с производством продукции, ни с коммерческой реализацией товаров, однако их осуществление может оказаться очень долгим, сложным, рискованным процессом и вследствие этого привести к очень большим расходам. В результате у коммерческих партнеров может возникнуть сильное желание придать своим отношениям более официальный статус и вывести совместные коммерческие операции за пределы рынка.

Итак, теория трансакционных издержек рассматривает коммерческие операции в рыночных условиях как одну из причин высоких издержек. В этом заключается ее основополагающее теоретическое новаторство. И действительно, в классической экономической теории подобные издержки не принимаются во внимание. Считается, что предложение и спрос прямо воздействуют друг на друга, а цена, которая немедленно становится известной всем заинтересованным лицам, регулируется автоматически - в результате сопоставления спроса и предложения. Теория трансакционных издержек была обогащена и развита в работах О. Уильямсона [66], который, в частности, определил целый ряд факторов, объясняющих возникновение и рост трансакционных издержек. Его работы также позволили расширить представление о различных типах регулирования. В свете этой теории можно рассматривать все возможные виды организации экономической деятельности, причем независимо от того, идет ли речь об операциях на рынке, фирмах, лицензионных операциях, франчайзинге или партнерских отношениях.

По мнению О. Уильямсона, если в той или иной сфере рынок недостаточно эффективен, то это можно объяснить двумя основными причинами:

- 1) способность руководителей принимать обоснованные решения имеет

свои пределы, и, когда планируемая транзакция вписывается в чрезвычайно сложный рыночный контекст, не каждый проявит способность предвидеть все будущие события и все возможные новые обстоятельства, чтобы полностью оформить договорные отношения. Если бы способность суждения человека и его разум «не знали пределов», то при анализе любой исходной ситуации можно было бы заранее и исчерпывающим образом определить все возможные решения. Но, поскольку наши способности ограничены, мы не всегда можем описать характер всевозможных дополнительных и побочных обстоятельств. Иными словами, если экономический контекст недостаточно прост и ясен, то заключить удовлетворительный договор не представляется возможным. Поэтому на рынке нередко возникают запутанные и неопределенные ситуации;

2) предпринимательские структуры, действующие на рынке, являются «оппортунистами». Это значит, что при первой же возможности они пытаются обогатиться за счет других, даже если придется идти на хитрости и обман, скрывать подлинные намерения, нарушать обещания. Обычно рынок защищает действующих на нем лиц от «оппортунистического» поведения партнеров, навязывая всем участникам жесткие правила конкурентной борьбы. В действительности так и происходит: реальная или потенциальная жертва рынка может незамедлительно поменять рыночного партнера, завязать отношения с его конкурентом. Во всяком случае, можно пригрозить подобным развитием событий. Но такой «ответный маневр» не всегда возможен, поскольку, как правило, затраты предпринимательской структуры на поиск нового поставщика слишком велики. Дело в том, что по мере развития предпринимательских отношений, при повторном заключении договоров между теми же рыночными участниками, первоначальная ситуация, даже, если она определялась чисто рыночными конкурентными тенденциями, видоизменяется в сторону «рыночного лимита», когда число поставщиков и их возможных клиентов ограничено. Эта «мутация», как правило, наблюдается в тех ситуациях, когда поставщик вынужден целенаправленно инвестировать средства в свое производство, чтобы удовлетворить конкретные потребности отдельного заказчика. После вложения подобных инвестиций найти другого поставщика затруднительно, потому что замены данной продукции на рынке нет. И в этот момент поставщик с позиции силы может проявить свой «оппортунизм», например, поднять цены или снизить качество поставляемой продукции, чтобы сократить производственные издержки. Из-за «оппортунизма» действующих участников рынок не всегда действует эффективно, особенно в тех ситуациях, когда сделки пролонгируются, и договоры заключаются на долгосрочной основе, что вынуждает поставщиков целенаправленно инвестировать средства в производство.

В рамках институциональной среды устранение противоречий между производственно-предпринимательскими структурами разрешается при условии наличия институтов правовой фиксации предпринимательских взаимодействий: имущественных прав, имущественных обязанностей и необходимой свободы осуществления предпринимательских действий. Средством разрешения противоречий между предпринимательскими

структурами может выступать транзакция, т.е. совокупность действий, связанных с достижением взаимных уступок с возможным ограничением и передачей прав на использование экономических благ (рис. 3).

Схема разрешения противоречий между производственно-предпринимательскими структурами

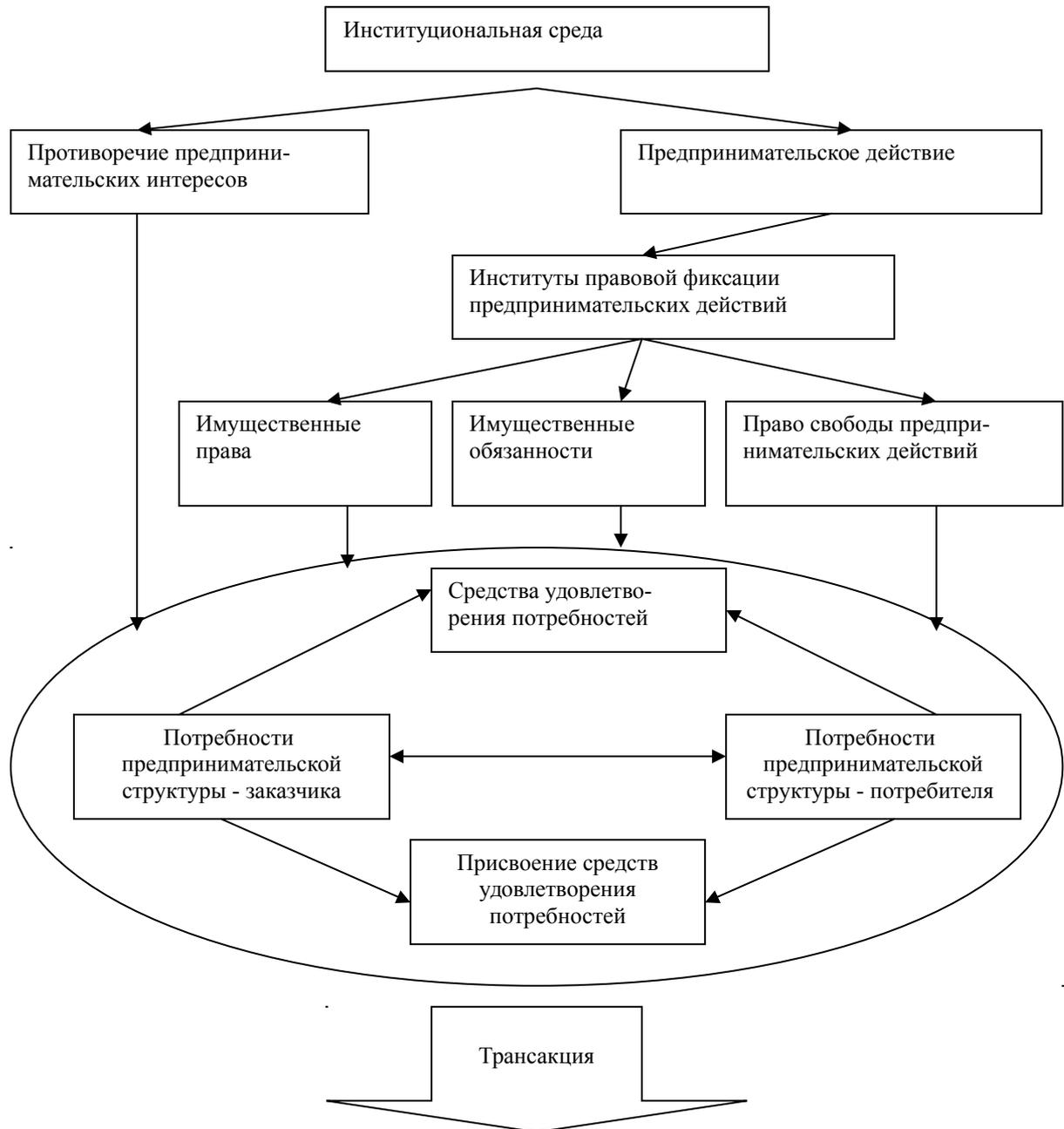


Рисунок 3

Исходя из этой гипотезы можно сделать логический вывод: в рыночных условиях транзакционные издержки выходят за допустимые рамки в том случае, если транзакция, или совершение сделки, характеризуются следующими тремя обстоятельствами:

- неопределенная ситуация на рынке, препятствующая заключению полного и удовлетворительного контракта;

- предпринимательские структуры заключают сделку, предмет которой - очень специфичные активы: товары, услуги и т.п., что может привести к «замыканию» партнеров в двусторонние отношения, опасные для одного из них;

- если эти операции между партнерами время от времени повторяются, то, с одной стороны, опасность «замыкания» возрастает, но, с другой стороны, увеличивается и рентабельность возможной устойчивой управленческой структуры, которая могла бы взять на себя координацию транзакционных операций и устранить необходимость постоянного обращения партнеров к рынку для заключения сделок.

Каждый из трех перечисленных факторов способствует увеличению транзакционных издержек. Когда эти издержки выходят за допустимые рамки, стороны пытаются вывести свои экономические операции за пределы рынка и вместо постоянного оформления новых сделок создать структурированную организацию. В крайнем случае, коммерческие партнеры могут объединиться в рамках единой предпринимательской структуры - при условии, конечно, что организационные издержки при таком развитии событий не превысят уровня транзакционных издержек на данный момент. Таким образом, вырисовываются контуры производственно-предпринимательской или коммерческой фирмы. Практическое использование этих положений в данном виде возможно только при условии, что принятие решения о совместных коммерческих операциях никак не повлияет на уровень других издержек, то есть не увеличит совокупных производственных издержек. В противном случае теория О. Уильямсона предусматривает дополнительные возможности: например, фирмы самостоятельно определяют свои совместные границы и выбирают такие варианты взаимодействия, которые позволили бы им минимизировать и производственные, и транзакционные издержки. Эти издержки можно уравновесить, потому что в большинстве случаев они взаимозависимы и находятся в обратной пропорции по отношению друг к другу. Теоретически осуществление транзакций в рыночных условиях приводит к снижению производственных издержек, потому что в этом случае можно увеличить объем производимой продукции и таким образом получить эффект масштаба производства. Дело в том, что при работе в условиях рынка можно учитывать запросы сразу нескольких потребителей. Однако в рыночных условиях в силу вышеобозначенных причин, как правило, возрастают транзакционные издержки. Зато при росте товарообмена можно заменить транзакционные издержки меньшими организационными. Но в рамках единой структуры обычно растут производственные издержки, потому что фирма обслуживает только одного клиента - себя саму, и к тому же в данной ситуации получить прибыль от эффекта масштаба не представляется возможным. Следовательно, для принятия оптимального решения следует учитывать не только транзакционные, но и общие производственные издержки. На практике это означает, что иногда выгоднее наладить взаимовыгодное производство какой-либо отдельной детали, комплектующего изделия, даже если ее себестоимость превысит цену, которую запрашивает внешний поставщик. Такое решение было бы оптимальным в том случае, если транзакционные издержки на установление

отношений с каким-либо внешним поставщиком превышают добавочную стоимость - наценку на эту или иную продукцию, производимую в рамках взаимодействующей предпринимательской структуры.

Производственно-предпринимательские структуры в действительности располагают необходимым пространством для стратегического маневра, однако взаимодействие предпринимательских структур можно интерпретировать двояко. Согласно первому толкованию взаимодействие предпринимательских структур являются рычагом выработки или укрепления какого-либо преимущества в конкурентной борьбе, методом более эффективной борьбы с конкурентами. Согласно второму - одним из способов избежать конкуренции и процессы взаимодействия можно рассматривать в рамках реляционной теории.

Конкурентные методы стратегического менеджмента исходят из того факта, что для выживания в конкурентной борьбе предпринимательская структура должна обладать особыми преимуществами перед конкурентами - так называемыми «конкурентными преимуществами», которые можно будет «удерживать» и «защищать» в долгосрочной перспективе. В теории эти преимущества можно разделить на два типа: достигнутые за счет более значительного объема производства, что приводит к снижению издержек; достигнутые за счет компетентности предпринимательской структуры и ее научно-технического потенциала, ноу-хау, благодаря которому предпринимательская структура сможет поставить на рынок продукцию, отличающуюся от продукции других продавцов.

И при укреплении позиций какой-либо предпринимательской структуры, и при осуществлении ею программы, направленной на ослабление конкурентов, конкурентная теория взаимодействия определяется логикой конкурентной борьбы, противостояния своим экономическим соперникам. Однако реляционная теория вступает в прямое противоречие с подобным видением стратегии, поскольку в данном случае допускается, что во многих ситуациях предпринимательская структура целенаправленно избегает конкурентного противостояния, чтобы защитить и обеспечить безопасность собственного производства.

Между тем в теории транзакционных издержек содержится допущение таких ситуаций, при которых экономическая система самостоятельно определяет, какая организация была бы в данном случае оптимальной, чтобы производство функционировало с наименьшими затратами. Дело в том, что в процессе минимизации суммарной величины транзакционных и производственных издержек предпринимательские структуры могут самостоятельно определять свои экономические границы. Таким образом, реляционная теория вступает в противоречие и с этим либеральным представлением о функционировании экономики. Согласно реляционной теории степень координации различных предпринимательских структур в процессе создания совместной организационной структуры может намного превысить необходимый для минимизации издержек уровень. Объясняется это так: предпринимательские структуры готовы понести дополнительные и даже существенные расходы на координационную структуру, поскольку их основная цель - обеспечить

устойчивость конъюнктурных экономических факторов.

Следует заметить, что реляционный подход позволяет скорректировать стратегию предпринимательской структуры и отказаться от чисто либеральной, конкурентной идеологии в пользу более реалистичного и объективного подхода. Основная идея такова: в реальных ситуациях поведение предпринимательской структуры на рынке определяется не только теоретическими выкладками о «жестокоей» конкуренции и противостоянии. Устанавливая связи с разными партнерами и из частного, и из общественного сектора, используя различные формы взаимодействия, предпринимательские структуры пытаются «организовать рынок» в целях избежания опасных ситуаций. Чтобы убедиться в том, что реляционная составляющая играет важную роль в стратегии различных предпринимательских структур, нужно обратить внимание на то, каким образом между ними распределяются государственные заказы, даже в случае объявления об открытом тендере, вне зависимости от того, в какой структуре проводятся основные производственные операции. Кроме этого, следует отметить, что ключевую роль при заключении тех или иных договоров играют личные отношения между предпринимателями. Также, чтобы признать это положение правомочным, следует указать на то, какими сложными протектирующими соглашениями окружают себя предпринимательские структуры в том случае, если они взаимно участвуют в своем акционерном капитале и самостоятельно определяют состав акционеров.

Таким образом, в некоторых ситуациях предпринимательские структуры встают на «соглашательскую» позицию: вместо того чтобы максимизировать прибыль и неуклонно минимизировать издержки, они пытаются изыскать «удовлетворительные» с экономической точки зрения решения, которые позволили бы им в существенной мере сократить уровень неопределенности и риска на рынке. Глубинная идея этой концепции состоит в том, что вместо поисков путей максимизации прибыли на уровне приемлемой безопасности, предпринимательские структуры стараются обеспечить свою безопасность на уровне приемлемой доходности производства. В более точных терминах это можно определить так: «реляционный» подход изыскивает пути к созданию теории, в рамках которой политика протекционистской кооперации и стратегия конкурентного противостояния, в конечном счете, смогут сосуществовать. Другими словами, согласно этому направлению экономической теории оба типа поведения предпринимательских структур - реляционное и конкурентное - можно наблюдать в экономической жизни в одно и то же время. И именно в этом отношении реляционная теория проясняет значение взаимодействия предпринимательских структур.

Взаимодействуя в различных формах, она видоизменяет правила конкурентной борьбы и создает своего рода «зону стабильности», которая характеризуется снижением риска на рынке конкуренции, где противостояние считается регулирующим принципом. Конкурентная борьба нередко осложняется внешними, не относящимися к экономике факторами. Иногда, правда, эти осложнения вызваны действиями самих предпринимательских структур. Нередко оба упомянутых «реляционных» аспекта тесно

переплетаются друг с другом, особенно в высокотехнологичных секторах экономики.

Но хотя с помощью этой реляционной концепции предпринимательская структура может сформулировать более реалистичную стратегию, чем в рамках экономико-конкурентной теории, у этой концепции есть два существенных недостатка. Первый заключается в том, что реляционная концепция в какой-то мере стирает различия между взаимодействием и договоренностью, направленной против конкуренции. Поскольку реляционная теория ставит во главу угла безопасность, ее интересует только одна цель - ограничение конкурентной борьбы, эта черта объединяет и антиконкурентные договоренности, и различные формы взаимодействия. В рамках данной теории такое явление, как потенциальное повышение цены предпринимательскими структурами, поскольку во взаимодействии объединяется научно-техническая база нескольких структур, дает основания для дальнейших наценок, даже не учитывается. Однако именно «создание стоимости» отличает взаимодействие от договоренностей. Вторым недостатком реляционного подхода - допущение, что в рамках взаимодействия все партнеры преследуют одну и ту же цель: обеспечение собственной безопасности.

Таким образом, взаимодействие рассматривается только в качестве такого средства, которое позволит усилить группу союзников с помощью целого ряда коллективных действий. На практике же взаимодействие производственно-предпринимательских структур иногда приводит к ослаблению одного партнера к выгоде другого. И действительно, велика вероятность, что один из партнеров может воспользоваться взаимодействием как средством получения научно-технических разработок активов конкурента, чтобы улучшить свои позиции в данном экономическом секторе в ущерб своему партнеру.

ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ПРОИЗВОДСТВЕННО- ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СФЕРЕ

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

2.1. Оценка состояния ресурсного обеспечения филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком».

В организационно-экономической деятельности предприятия большую роль играют ресурсы предприятия.

Выявление потребности в ресурсах, необходимых для осуществления и достижения стратегии и целей Общества, постоянного улучшения его деятельности, входит в обязанности высшего руководства. Необходимость и объем ресурсов определяются планами и бюджетом Общества.

В Обществе имеются следующие виды ресурсов:

Людские, в соответствии с казахстанским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов:

- руководители;
- специалисты;
- рабочие.

Материальные:

- основные фонды;
- товарно-материальные ценности;
- финансы.

Информационные ресурсы:

- методическая, нормативная, периодическая литература;
- техническая и нормативно-технологическая документация;
- программные продукты.

Услуги сторонних организаций:

- использование в производственных процессах материальной базы и услуг сторонних организаций.

На казахстанском рынке телекоммуникационных услуг помимо АО «Транстелеком» также оперируют 5 крупных игроков - АО «KazTransCom», АО «Казахтелеком», АО ASTEL, 2Day Telecom и Golden Telecom, а также несколько провайдеров регионального и местного уровня – Ducat, Алма-ТВ, iCon и другие. АО «Транстелеком» (далее ТТК) эксплуатирует собственные магистральные оптоволоконные магистральные линии связи Дружба - Алматы и Астана - Петропавловск, объединенные в единую магистральную ВОЛС Дружба - Алматы - Астана - Петропавловск, общей протяженностью около 3 000 км. Выход волоконно-оптической магистрали на севере через Петропавловск в Россию и на юге через Дружбу в Китай позволяет организовать наземный транзитный трафик Европа-Азия по кратчайшему пути. ТТК также запустил в эксплуатацию спутниковую сеть связи, охватывающую крупные регионы и центры Казахстана. Сеть состоит из 15 станций, которые расположены в городах: Астана, Алматы, Тараз,

Шымкент, Кызылорда, Актобе, Уральск, Атырау, Павлодар, Семей, Оскемен, Кокшетау и Костанай; ст. Мангышлак и ст. Достык. ТТК имеет разветвленную сеть телефонной связи, построенную вдоль железных дорог Казахстана, и присутствует более чем в 200 населенных пунктах Казахстана, в том числе в городах Астане и Алматы, областных центрах и многих городах районного значения и поселках, расположенных вдоль железнодорожных линий.

ТТК предоставляет телекоммуникационные услуги в основном для предприятий железнодорожной отрасли Казахстана. Однако, ТТК в настоящее время активно проникает и в другие сегменты рынка телекоммуникационных услуг. ТТК стремится стать оператором магистрального уровня и стремится к сотрудничеству с операторами как фиксированной, так и мобильной связи. На сегодняшний день ТТК предоставляет услуги международной, междугородней, местной телефонии и доступа к сети Интернет, а также аренды и транзита трафика через магистральные каналы связи. Клиентами ТТК являются операторы связи, корпоративные пользователи и частные лица. Среди корпоративных клиентов ТТК можно выделить АО «НК «Казахстан темір жолы», АО «Казтранссервис», Казцинк, АО «АТФ-Банк», АО «ДБ «RBS (Kazakhstan)», АО «Эфес Караганда пивоваренный завод», Кока Кола Алматы Ботлерс. АО «Транстелеком» предоставляет услуги для операторов связи - АО ASTEL, TOO «2Day Telecom», Golden Telecom, TOO GSM Kazakhstan, АО АлмаТВ, АО Nursat и другим. В розничном сегменте ТТК предоставляет услуги телефонной связи, доступа в Интернет и другие сопутствующие услуги предприятиям, расположенным вблизи железнодорожных магистралей, и частным лицам, проживающим вблизи железнодорожных вокзалов, станций и разъездов.

Ниже на рисунке 4 представлена внешняя среда филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком»:

Филиал АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» (далее ФТТК) является региональным представителем компании АО «Транстелеком» на территории Павлодарской области. Филиал был зарегистрирован 22 августа 2000 года с целью предоставления телекоммуникационных услуг и технической эксплуатации магистральной сети связи на базе инфраструктуры АО «Национальная Компания «Казахстан Темир Жолы».

В 2001 году к Павлодарскому филиалу был присоединен Екибастузский узел связи.

В 2004 году на основании приказа ОАО «Транстелеком» «Об изменении границ обслуживания филиалов» к Павлодарскому филиалу был присоединен Ерейментауский узел связи, ставший впоследствии участком связи.

Филиал «Павлодартранстелеком» предоставляет телекоммуникационные услуги предприятиям железной дороги и физическим лицам в следующих населенных пунктах:

- Павлодарский узел связи - Павлодар, Аксу, Спутник, Щербакты;

- Екибастузский узел связи - Екибастуз, Бошакуль, Калкаман, Майкаин, Ушкулын, Чидерты, ОП-116;
 - Ерейментауский участок связи - Ерейментау и Алтынтау.
- Внешняя среда филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком»

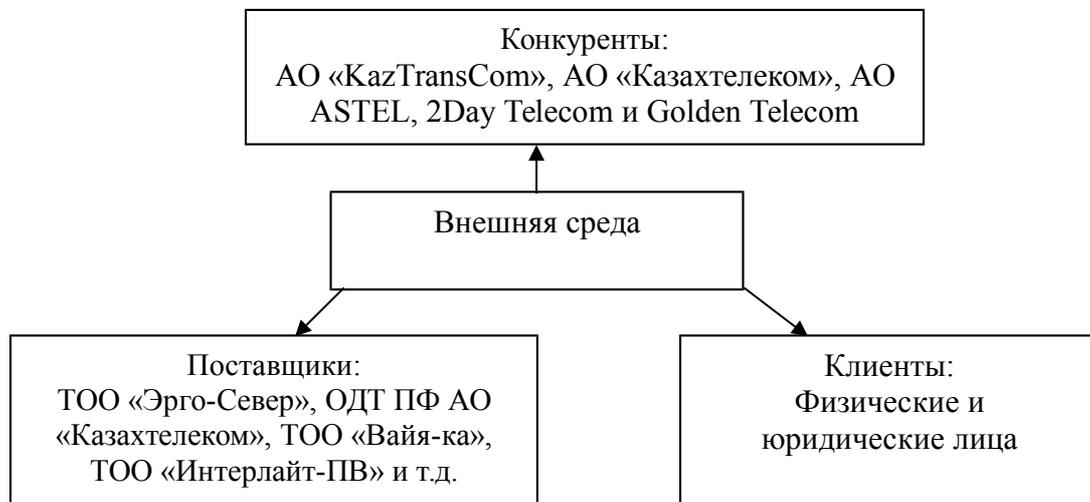


Рисунок 4

В августе 2006 года на ст.Павлодар была введена цифровая АТС типа ANS «TransLocal», тогда же был введен в действие автоматический междугородный коммутатор. По ст.Екибастуз-1 цифровая АТС типа МД 110 была введена в эксплуатацию в феврале 2005 года, по ст.Екибастуз-2 ввод цифровой АТС произошел в апреле 2006 года. В начале 2009 года по станции Спутник и станции Павлодар-Северный были заменены аналоговые станции типа КРЖ на цифровые АТС типа МС-240. Это позволило повысить уровень обслуживания клиентов по приему и оформлению заказов, а также по соединению абонентов. После ввода в эксплуатацию цифровых АТС значительно улучшилось качество предоставляемой связи, появилась возможность предоставления таких услуг ДВО, как например: Ограничение выхода на исходящую междугородную и международную связь, АОН и Анти-АОН, Конференцсвязь, Сокращенный набор, Фиксированный набор номера, Уведомление входящего вызова (вторая линия), Переадресация. В конце 2008 года было заключено Соглашение с АО «Казахтелеком» Павлодарской областной дирекцией телекоммуникаций о предоставлении нашим абонентам услуги доступа к сети Интернет под торговой маркой «Megaline».

В настоящее время филиал «Павлодартранстелеком» обслуживает 61,756 км воздушных линий и 210,688 км кабельной линии связи, 5 цифровых станций, 10 аналоговых АТС.

Клиентская база по филиалу насчитывает более 2 тысяч абонентов – физических и юридических лиц.

Открыты автоматизированные пункты по приему платежей посредством cash-автоматов. Также абонентам предоставлена возможность оплачивать счета за услуги связи через отделения АО «Казпочта», сберкассы АО «Народный банк» и АО «Темир банк».

В настоящее время численность нашего рабочего коллектива - 136 человек, в том числе 95 специалистов, обслуживающих телефонные станции и линейно-кабельные сооружения. С целью повышения качества обслуживания абонентов и пользователей на государственном языке с работниками филиала проводится обучение.

Планом развития предусмотрена прокладка волоконно-оптической линии связи для подключения Павлодарского филиала, что позволит улучшить качество предоставляемых услуг связи, а также появится возможность предоставления абонентам доступа к высокоскоростной сети передачи данных.

Анализ финансовой отчетности – это процесс, при помощи которого мы оцениваем прошлое и текущее финансовое положение и результаты деятельности организации. Однако при этом главной целью является оценка финансово – хозяйственной деятельности нашей организации относительно будущих условий существования (Приложение А).[35]

Мною был составлен экспресс – анализ (приложение А) основных показателей финансово – хозяйственной деятельности филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» на основании финансовой отчетности.

Ниже представлен вывод по экспресс – анализу ТОО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком»:

По данным экспресс - анализа видно, что доход от реализации товаров, работ, услуг увеличился в 2009 году на 13,36 процентов, это произошло за счет увеличения объема предоставления услуг. Так как увеличился объем реализации соответственно увеличивается общая себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг на 21,79 процентов, которая составила.

В следствии того, что темпы увеличения дохода от реализации увеличился темпы увеличения себестоимости реализованной продукции и оказанных услуг валовая прибыль снизилась на 17,07 процентов и составила 38898 тыс.тенге.

Расходы периода в 2009 году по сравнению с 2008 годом увеличились на 5230 тыс. тенге

Среднегодовая стоимость основных средств в 2009 году увеличилась на 54 процентов и составила 14010 тыс.тенге. Это произошло, в следствии приобретения основных фондов.

Среднесписочная численность работников снизилась в 2009 году на 1,4 процента и составила 132 человек, и это привело к снижению фонда оплаты труда по сравнению с 2008 годом на 47 процентов и составила 3472 тыс.тенге. На уменьшение фонда оплаты труда, также повлияло снижение уровня среднемесячной заработной платы на 8,35 процентов и составила 26,55 тыс. тенге.

Фондоотдача показывает, какая стоимость выпущенной продукции приходится на 1 тенге основных фондов. Фондоотдача снизилась в 2008 году на 63,41процентов и составила 0,15 тенге. Данное изменение произошло в результате того, что в 2009 году среднегодовая стоимость основных средств увеличилась, а объем предоставления услуг уменьшился. Данное изменение неблагоприятное для предприятия, так как эти данные свидетельствуют о

снижение интенсивности нагрузки на основные средства.

Фондовооруженность по сравнению с 2008 годом в 2009 году увеличилась на 164 процентов и составила 1285,79 тенге, это увеличение произошло за счет увеличения среднегодовой стоимости основных средств и уменьшения среднесписочной численности работников. Данный показатель показывает сколько тенге основных фондов приходится на одного работника.

Производительность труда снизилась на 1,45 процентов в 2009 г. по сравнению с 2008 г. и составила 1986 тенге. Это явилось результатом того, что темпы снижения уменьшения объема производства превысили темпы сокращения численности рабочих. Данный показатель показывает, какую стоимость товарной продукции произведёт один работник данного предприятия.

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности, т.е. показывает, сколько получено прибыли с одной тенге продаж. Рентабельность продаж по чистой прибыли в 2009 году увеличилась на 13 и составила 108,33 процентов, это произошло за счет снижения себестоимости и роста отпускных цен. Данный показатель увеличился, что свидетельствует о том, что темпы роста прибыли, превышают темпы роста себестоимости. В современных условиях появилась необходимость дальнейшего развития и уточнения методологического аппарата ресурсного обеспечения с позиций ресурсно-рыночной концепции, позволяющего структурировать составляющие его процессы, осуществить методологический поиск новых подходов к анализу современных тенденций.

Все эти достижения создают достаточную основу для целенаправленного позиционирования экономики Казахстана в системе международного разделения труда исходя из реалий глобализации, обострения международной конкуренции и мировой тенденции перехода к постиндустриальной экономике.

Современные общемировые тенденции диктуют необходимость модернизации производственного сектора экономики Казахстана, то есть преодоления технико-технологической и организационной отсталости, кардинального обновления, вывода ее на уровень развитых стран мира.

Модернизация будет заключаться в совершенствовании всего производственного аппарата, т.е. обновлении оборудования, внедрении современной и более производительной техники и высоких технологий, освоении продукции, конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках; проведении структурных преобразований в производственном секторе, формировании структуры, которая бы соответствовала характеру новой постиндустриальной экономики и обеспечивала существенный рост доли готовой продукции с высокой добавленной стоимостью в ВВП и экспорте; наращивании интеграции в мирохозяйственную систему с включением в мировые инновационные процессы.

Только решение этих задач, при серьезных качественных изменениях структуры экономики, ее диверсификации, возможно формирование устойчивого экономического роста.

В настоящее время отрасль связи и информатизации остается одной из

наиболее перспективных и динамично развивающихся базовых отраслей экономики, обладающих потенциалом долгосрочного экономического роста. По прогнозам специалистов, развитие телекоммуникаций будет определять перспективы мирового научно-технического прогресса. Телекоммуникации являются также одной из наиболее динамичных и быстрорастущих базовых отраслей экономики Казахстана, имеющей большие возможности для дальнейшего долговременного роста. Аналитики телекоммуникационного рынка предсказывают дальнейший быстрый рост интернета, его казахстанского сегмента, а также увеличение в интернете объемов электронной торговли и рекламы.

Сущность обеспечения ресурсами представляет собой процесс распределения и обращения средств производства в различных формах, соответствующих определенному этапу развития производительных сил, производственных отношений и действующему механизму управления экономикой. Будучи органическим звеном хозяйственного механизма, обеспечение ресурсами оказывает непосредственное воздействие на развитие экономики. Его роль приобретает особую значимость на этапе перехода к рыночным отношениям. Система регулирования городского и станционного телекоммуникационного рынка должна обеспечить решение двух задач: развитие телекоммуникаций в интересах обеспечения потребностей всех слоев населения в базовых телекоммуникационных услугах и эффективного воздействия на городскую экономику, повышение инновационной активности предприятий телекоммуникационного сектора г. Павлодар, их восприимчивости к новейшим разработкам в сфере телекоммуникаций.

В настоящее время казахстанская экономика находится на стадии оживления и теперь перед ней стоит задача перехода к долговременному устойчивому росту. Высокие темпы экономического роста, достигнутые за последние три года, еще нельзя считать устойчивыми, так как они во многом обусловлены благоприятными тенденциями ценовой конъюнктуры на мировом рынке.

Важным этапом ресурсного обеспечения является прогнозирование потребности в услугах связи, средствах производства предприятий, организаций, отраслей и в целом народного хозяйства. На основе прогнозных расчетов создается возможность принятия наиболее эффективных управленческих решений в области ресурсного обеспечения. Сегодня ресурсное обеспечение предприятия в сфере услуг телекоммуникаций занимает важное место в системе управления финансовыми ресурсами. Задача ресурсного обеспечения предприятия состоит в том, чтобы определить возможный объем финансовых ресурсов, источники их формирования и направления использования на основе анализа закономерных тенденций объема и себестоимости, а также динамики и массы прибыли с учетом воздействующих на них факторов. В настоящее время финансовые плановые периоды не могут быть продолжительными. В соответствии с этим существуют текущие и оперативные планы. В настоящее время экономическая эффективность деятельности предприятия определяется такими обстоятельствами, как, выбор технологии и организации производства, величина капитала, своевременное

ресурсное обеспечение, организация маркетинговой деятельности и т.д. Поэтому каждое предприятие стремится к оптимальному сочетанию этих факторов, что, в свою очередь предполагает необходимость соответствующих форм и методов их применения. Одной из таких форм является планирование обеспечения ресурсами производственно-хозяйственной деятельности предприятия. [4,275].

В настоящее время в нашей стране предприятия становятся юридически и экономически самостоятельными. Эффективное управление производственной деятельностью предприятия все более зависит от уровня информационного обеспечения его отдельных подразделений и служб.

Поэтому перевод предприятий на самофинансирование самокупаемость повышает роль учета и контроля, за рациональным использованием всех ресурсов, в том числе и основных средств [1,275].

Задачи анализа:

- Определение обеспеченности предприятия и его структурных подразделений основными средствами и уровня их использования по обобщающим и частным показателям;
- Выявление причин изменения их уровня;
- Расчет влияния использования основных средств;
- Изучение степени использования основных средств;
- Повышения эффективности использования основных средств.

Одним из важнейших факторов увеличения объема производства продукции на предприятиях является обеспеченность их основными средствами в необходимом количестве и ассортименте и эффективное их использование.

Исходя из анализа структуры основных средств (таблица 1) видно, что по состоянию на конец года значительное произошло увеличение передаточных устройств, удельный вес которого составляет 12,47 %, по сравнению с прошлым годом 10,64%, также увеличились машины и оборудование прочих отраслей на 1,11%, что говорит о обеспеченности основными средствами предприятия.

Немногие казахстанские организации имеют, таким образом поставленный бухгалтерский учет, чтобы содержащаяся в нем информация была пригодна для оперативного управления и анализа.

Важным показателем, характеризующий техническое состояние основных средств, является степень износа основных средств определяемый:

$$\text{Степень износа} = \frac{\text{Накопленный износ}}{\text{Остаточная стоимость}} * 100 \quad (1)$$

По оценкам некоторых экономистов, степень износа основных средств, превышающий 50 процентов, считается нежелательным явлением. Отсюда руководству предприятия необходимо уделить самое серьезное внимание укреплению и обновлению материально – технической базы предприятия [2,120]

Таблица 1

Анализ структуры основных средств по состоянию на конец года

Вид основных средств	Прошлый год		Отчетный год		Изменение(+,-)	
	сумма	удельны й вес,%	сумма	удельн ый вес, %	сумма	удельн ый вес, %
Здания	252253	8,24	252253	7,82	0	- 0,42
Сооружения	112000	3,66	112000	3,47	0	- 0,19
Передаточные устройства	325600	10,64	402310,4	12,47	76710,4	1,83
Машины и оборудование прочих отраслей	985005	32,18	1074381	33,29	89376	1,11
Транспортные средства	735000	24,01	735000	22,78	0	- 1,24
Прочие основные средства	651258	21,28	651258	20,18	0	- 1,09
Итого	3061116	100	3227202	100	166086,4	0,00

Проанализировав состояние основных средств за 2008 год (см.Таблица 2) по сравнению с 2009 годом видно, что степень износа возросла на 16,78 процентов, наивысшая степень износа по транспортным средствам 431,9 процента и 1728,99 процента соответственно, хотя по сравнению с 2008 годом уменьшилась на 8,26 процента степень износа по передаточным устройствам. Однако степень износа в 2009 году машины и оборудования уменьшилась на 1.18процентов. Следовательно, обеспеченность предприятия основных средств необходим в целях сохранения и поддержания технического состояния объектов, для оказания качественных услуг и выполнения плана.

Далее представлена динамика состояния основных средств:

Таблица 2

Анализ состояния основных средств филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком»

Виды основных средств	Первоначальная стоимость		Накопленный износ		Остаточная стоимость		Степень износа (%)	
	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.
Здания	252253	252253	125321	131632,4	126932	120 620,60	98,7	109,13
Сооружения	112000	112000	85211	89128,76	26789	22 871,24	318,1	389,70
Передаточные устройства	325600	402310,4	125201	141474,5	200399	260 835,90	62,5	54,24
Машины и оборудование прочих отраслей	985005	1074381	425361	459816,5	559644	614 564,50	76,0	74,82
Транспортные средства	735000	735000	596813,26	694813,8	138186,74	40 186,20	431,9	1728,99
Прочие основные средства	651258	651258	345211	377760,9	306047	273 497,10	112,8	138,12
Итого	3061116	3227202,4	1703118,26	1894626,86	1357997,7	1 332 575,54	125,4	142,18

Динамика состояния основных средств

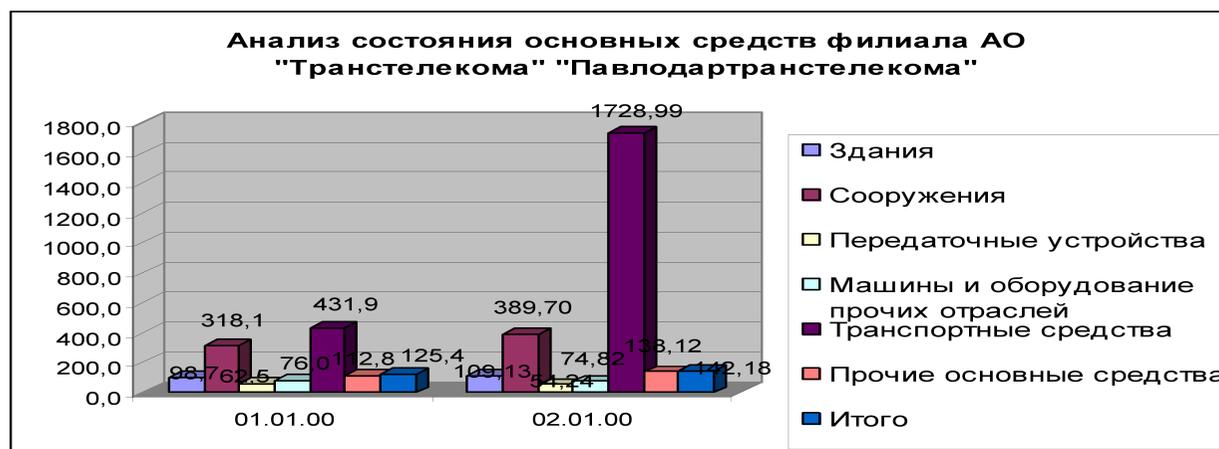


Рисунок 5

Коэффициент обновления основных средств - показатель интенсивности замены старой техники новой, процесса расширения производства (таблица3), ввода в действие новых объектов и т. д. [3,52]. Он исчисляется путем:

$$\text{Коэффициент обновления} = \frac{\text{Стоимость поступивших ОС}}{\text{Стоимость ОС на конец года}} \quad (2)$$

Таблица 3
Анализ обновления основных средств

Вид основных средств	Стоимость поступивших основных средств		Стоимость основных средств на конец периода		Коэффициент обновления	
	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.	2008г.	2009г.
Здания	0	0,00	252253	252253	0,00	0,00
Сооружения	0	0,00	112000	112000	0,00	0,00
Передаточные устройства	76710,37	76710,37	325600	402310,4	0,24	0,19
Машины и оборудование прочих отраслей	341495,65	341495,65	985005	1074381	0,35	0,32
Транспортные средства	0	0,00	735000	735000	0,00	0,00
Прочие основные средства	85321	89000	651258	651258	0,13	0,14
Итого	503527,02	507 206,02	3061116	3227202,4	0,16	0,16

Обновление основных средств находится в пределах оптимального значения для филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком», которая составляет 16 процентов. Но наиболее активно основные средства обновлялись в 2008 году.

Для обобщающей характеристики эффективности и интенсивности использования основных производственных фондов (ОПФ) используются следующие показатели на первый квартал 2010 года (см.таблица 4 и рисунок 6):

- фондоотдача ОПФ (отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости ОПФ);
- фондоемкость (отношение среднегодовой стоимости ОПФ к стоимости произведенной продукции за отчетный период).
- фондовооруженность;
- фондорентабельность (отношение прибыл к среднегодовой стоимости основных средств).

Таблица 4

Показатели эффективности и использования основных средств филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком»

Показатели	Единица измерения	2008г.	2009г.	Отклонения (+,-)	Темп роста(%)
Фондоотдача	тенге	0,41	0,15	-0,26	-168 %
Фондоемкость	тенге	2,41	6,48	4,06	62,73 %
Фондовооруженность	тыс. тенге	486,7	1285,8	799,14	164 %
Фондорентабельность	тыс.тенге	515,71	277,64	-238,07	53,84 %

Динамика эффективности использования основных средств филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком»

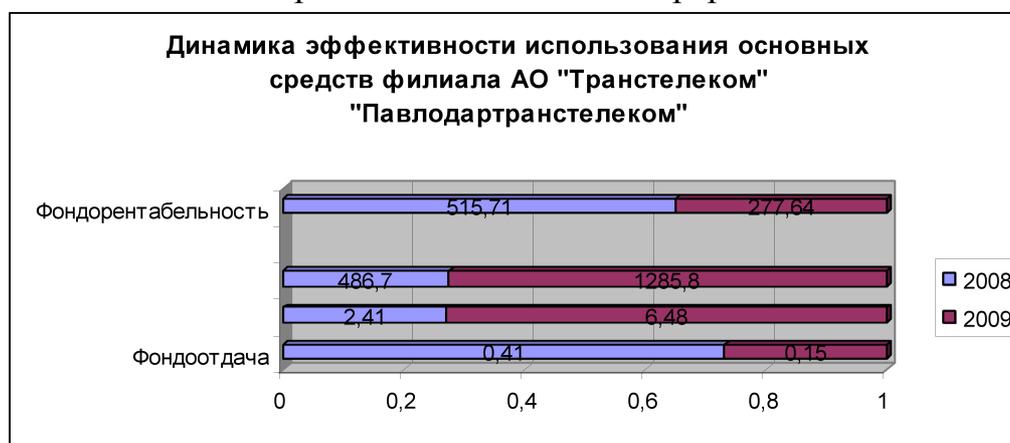


Рисунок 6

Фондоотдача в филиале АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» показал, что за анализируемый период эффективность использования основных средств сократилась. Данное снижение свидетельствует о том, что предприятию необходимо принять меры по улучшению использования основных средств. Так как не эффективное использование приведет к увеличению долгосрочных активов и в свою очередь к снижению доходности предприятия, однако уровень потребности в основных средствах увеличился. Показатель обратной фондоотдачи увеличился на 4,06 (62,73 процента), то есть он показывает долю стоимости основных фондов, приходящиеся на каждую тенге. Также эффективность работы филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» во многом определяется уровнем фондовооруженности, так как от нее зависит техническая вооруженность, а следовательно, и производительность труда. Данный показатель увеличился на 799,14, что говорит о эффективности работы предприятия. Обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондорентабельность, текущий уровень по сравнению с 2008 годом снизился на 238,07 процентного пункта.

При использовании показателей для сравнения различных вариантов решений они должны быть приведены к сопоставимому виду.

В классической теории предпринимательская структура рассматривается как объект, осуществляющий преобразование исходных ресурсов в продукцию и привлечение этих ресурсов в производство. Модель предпринимательской структуры складывается из производственной (технологической) функции, выражающей зависимость результатов производства от затраченных факторов, и конфигурации области в пространстве ресурсов, отражающей размеры и соотношение используемых факторов.

Прежде, чем рекомендовать предпринимательской структуре, какая форма взаимодействия ей больше всего подходит, необходимо дать оценку сложившемуся в ней экономическому механизму преобразования всей совокупности ресурсов в готовую продукцию. В качестве типового инструментария, предлагается экономическо-математический аппарат производственной функции Кобба-Дугласа-Дюранда-Тинбергена [59, 60]:

$$Y = a_0 \cdot e^{\lambda T} \cdot L^{a_1} \cdot F^{a_2} \quad (3)$$

где: Y – объем выпуска продукции, тенге;

T – время, годы;

L – величина трудовых ресурсов, тенге;

F – величина капитальных ресурсов, тенге;

λ, a_0, a_1, a_2 – параметры производственной функции.

При оценке экономического механизма производственно-предпринимательской структуры следует произвести следующие пояснения:

- если $a_1 + a_2 > 1$, предпринимательская структура работает в экстенсивном режиме, что существенно затруднит ее работу в автономном режиме;
- если $a_1 + a_2 < 1$, предпринимательская структура работает в интенсивном режиме, что облегчит ее работу в автономном режиме;
- если $\lambda < 0$, в предпринимательской структуре имеются проблемы с организацией и управлением предпринимательского процесса;
- если $\lambda > 0$, организация и управление предпринимательским процессом находятся на должном уровне;
- если a_1 или $a_2 < 0$, в предпринимательской структуре избыток данного вида ресурса, или этот ресурс используется недостаточно эффективно.

Интенсификация общественного производства, повышение его экономической эффективности и качества продукции предполагают максимальное развитие хозяйственной инициативы трудовых коллективов предприятий. На современном этапе развития экономики необходимо, прежде всего, выяснить, какие изменения в использовании труда произошли в процессе производства по сравнению с заданием и с прошлым периодом. Основная задача анализа использования труда на предприятии состоит в том, чтобы выявить все факторы, препятствующие росту производительности труда, приводящие к потерям рабочего времени и снижающие заработную плату персонала.

Помимо этой существует еще ряд задач - это такие как:

- определение структуры по классификации, т.е. средне разрядности;
- анализ движения рабочей силы;

- выполнение плана по численности;
- измерение и использование рабочего места;
- определение относительного отклонения численности от плановой;
- оценка и анализ использования рабочего времени;
- анализ коэффициента сменности.

В процессе анализа трудовых ресурсов изучается:

- обеспеченность рабочих мест производственных подразделений персоналом в требуемом для производства профессиональном и квалификационном составе (обеспеченность производства трудовыми ресурсами);
- использование трудовых ресурсов (рабочего времени) в процессе производства;
- эффективность использования трудовых ресурсов (изменение выработки продукции на одного работающего и на этой основе изменение производительности труда);
- эффективность использования средств на оплату труда.

Основными показателями, характеризующими использование труда на предприятии, являются: использование рабочей силы, рабочего времени, производительность труда, относительные показатели расходов на заработную плату.

Анализ трудовых ресурсов проводится по следующим направлениям:

- оценка обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и движения рабочей силы;
- оценка эффективности использования рабочего времени;
- изучение производительности труда;
- изучение трудоемкости продукции;
- изучение расходов на заработную плату.

Успех стратегии ТТК в области качества определяется вовлеченностью каждого сотрудника, независимо от его положения, в деятельность по улучшению технологических процессов обеспечения деятельности Общества и оказания услуг, что позволяет максимально использовать опыт и навыки всего персонала.

В целях удовлетворения требований потребителей и всех заинтересованных сторон и для достижения поставленных целей в Обществе создана и действует система подготовки и переподготовки кадров; производится планирование численности работников, фонда оплаты труда, премирования, комплексных норм времени и расценок; определены права, обязанности и полномочия работников на всех уровнях управления (документированные процедуры, положения о структурных подразделениях, должностные инструкции, трудовые договоры); производится информирование сотрудников со стороны высшего руководства о важности их работы и ее воздействии на общее качество работы и услуг Общества (РКК п.5.5.3).

Структурой управления Общества предусмотрен Департамент управления трудовыми ресурсами, который совместно с инспекторами по кадрам филиалов организует процесс управления персоналом Общества, прописанный в ДП 6.2-

01/01-05.

Для анализа обеспеченности и эффективного использования рабочей силы применяется статистическая форма № ФТ-01 «Отчет о численности персонала».

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется путем сравнения фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью.

Обеспеченность трудовыми ресурсами предприятия характеризуется данными, приведенными в аналитической таблице 5.

Как видно по данным таблицы, численность персонала основной деятельности в отчетном году снизилась против плана и составила 107,4 %, а к прошлому – 98,5%. Численность рабочих тоже снизилась как к плану, так и к прошлому году, и составила 103,3 и 97 % соответственно, также численность руководителей заметно снизилась, и составила 100 и 85,7% соответственно.

Таблица 5

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком»

Категория персонала	Численность за предыдущий год	Численность		Фактически в %	
		план	факт	к плану (заданию)	к предыдущему году
Основная деятельность	134	122,9	132	107,4	98,5
В том числе					
рабочие	67	62,9	65	103,3	97,0
служащие	3	3	4	133,3	133,3
из них:					
руководители	7	6	6	100	85,7
специалисты	57	50	56	112	98,2
Не основная деятельность	0	1	1	100	100

Квалифицированный уровень работников во многом зависит от их возраста, стажа работы, образования и т.д. Поэтому в процессе анализа изучают изменения в составе рабочих по этим признакам (таблица 6).

Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

Коэффициент оборота по приему персонала (Кпр):

$$K_{\text{пр}} = \frac{\text{Количество принятого на работу персонала}}{\text{Среднесписочная численность персонала}} \quad (4)$$

Коэффициент оборота по выбытию (Кв):

$$K_{\text{в}} = \frac{\text{Количество уволившихся работников}}{\text{Среднесписочная численность персонала}} \quad (5)$$

Таблица 6

Качественный состав трудовых ресурсов ФТТК

Показатель	Численность рабочих на конец года		Удельный вес, %	
	прошлый год	отчетный год	прошлый год	отчетный год
1	2	3	4	5
Группы рабочих:				
По возрасту, лет от 16-24	11,6	11,5	8,7	8,7
от 25 до 29	16,1	16,4	12,0	12,4
от 30 до 49	58,2	55,5	43,4	42,0
от 50 и старше	48,1	48,6	35,9	36,8
Итого	134,0	132,0	100,0	100,0
По образованию:				
высшее	32,4	31,8	24,2	24,0
среднее	35	34	26,1	25,7
средне-техническое	66,6	66,6	49,7	50,3
Итого	134	132,4	100	100
По трудовому стажу, лет				
до 1 года	12	7	9,0	5,3
от 1 до 3	23	22	17,2	16,7
от 3 до 5	11	15	8,2	11,4
свыше 5	88	88	65,7	66,7
	134	132	100,0	100

Коэффициент текучести кадров (Ктк):

$$K_{тк} = \frac{\text{Количество уволившихся работников по собственному желанию и уволенных за нарушение дисциплины}}{\text{Среднесписочная численность персонала}} \quad (6)$$

Коэффициент постоянства состава персонала предприятия (Кпс)

$$K_{пс} = \frac{\text{количество работников проработавших весь год}}{\text{Среднесписочная численность персонала}} \quad (7)$$

Поскольку изменения качественного состава происходят в результате движения рабочей силы, то этому вопросу при анализе уделяется большое внимание пример приведен в таблице 7.

Итак, от обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, степень использования и как следствие – объем производства продукции (оказание услуг), ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Данные о движении рабочей силы ФТТК

Показатель	Прошлый год	Отчетный год
Численность ППП на начало года	131,0	134
Приняты на работу	25,0	16
Выбыли	13,0	10
В том числе:		
по собственному желанию	7	8
уволены за нарушение трудовой дисциплины	2	
Численность персонала на конец года	134	132
Среденесписочная численность персонала	133,6	135
Коэффициент оборота по приему работников	0,19	0,12
Коэффициент оборота по выбытию работников	0,1	0,07
Коэффициент текучести кадров	0,07	0,06
Коэффициент постоянства кадров	0,88	0,9

В результате аналитических исследований занятых в приборостроительном, машиностроительном, химическом, телекоммуникационных секторах экономики выявлены тенденции их развития, а также дана оценка использования имеющихся у них ресурсов (таблица 8).

Таблица 8

Оценка использования ресурсов предпринимательскими структурами различных секторов экономики

Предпринимательские структуры	Уровень организации и управления	Трудовые ресурсы	Капитальные ресурсы
Машиностроительные	отрицателен	недостаток	избыток
Металлургические	отрицателен	недостаток	избыток
Химические	положителен	избыток	избыток
Легкой промышленности	отрицателен	избыток	избыток
Деревообрабатывающие	отрицателен	недостаток	избыток
Телекоммуникации и связи	положителен	избыток	недостаток

Также, проведя аналитические исследования зависимости объема выпускаемой продукции от используемых трудовых и капитальных ресурсов, выявлен диапазон значений, отражающих долю непроедленной готовой продукции за счет нерационального использования трудовых и капитальных ресурсов по отраслевым группам предпринимательских структур (таблица 9). Для этих целей исследованию подверглись шесть групп производственно-предпринимательских структур, занятых в машиностроительном, металлургическом, химическом, легкой промышленности, деревообрабатывающем и телекоммуникационных секторах экономики Павлодарской областей. В каждой отраслевой группе было выбрано по пять - шесть типичных представителей производственных структур.

Таблица 9

Доля продукции, произведенная предпринимательскими структурами за счет нерационального использования трудовых и капитальных ресурсов, %

Предпринимательские структуры	Фонд заработной платы персонала основной деятельности	Численность персонала основной деятельности	Основные производственные фонды
Машиностроительные	от 6.4 до 8.3	от 3.2 до 3.8	от 8.5 до 12.6
Металлургические	от 6.2 до 8.1	от 2.8 до 3.5	от 8.5 до 11.2
Химические	от 5.7 до 6.7	от 4.2 до 5.4	от 7.4 до 9.6
Легкой промышленности	от 8.8 до 12.4	от 4.2 до 6.3	от 7.9 до 10.1
Деревообрабатывающие	от 7.4 до 8.7	от 3.7 до 4.9	от 7.9 до 9.8
Телекоммуникации и связи	от 8.0 до 12.4	от 3.7 до 6.5	от 8.6 до 11.2

Резюмируя полученные значения по 6 производственно-предпринимательским структурам, а, также, оценивая уровень использования у них ресурсов, можно сделать следующие выводы:

1. Производственный процесс в современных предпринимательских структурах носит трудоинтенсивный характер, поскольку все параметры использования трудовых ресурсов выше параметров использования капитальных ресурсов.

2. Высокие значения параметров использования трудовых ресурсов свидетельствуют о дефиците последних, особенно численности персонала. Кроме этого, следует отметить дефицит инженерных кадров, а также служащих, который превышает дефицит рабочих. Вероятней всего для большинства производственно-предпринимательских структур характерна ситуация, когда инженерные кадры покидают эти структуры, что наносит прямой экономический ущерб эффективности деятельности этих структур.

3. Параметры использования основных средств в большинстве своем отрицательны, что приводит, казалось бы, к парадоксальному выводу: увеличение стоимости основных фондов приводит к уменьшению объема выпускаемой продукции. На самом деле подобная ситуация типична для многих производственно-предпринимательских структур, созданных на базе ранее существовавших предприятий и их подразделений, поскольку в массе своей они унаследовали последствия централизованного распределения капитальных вложений. Поэтому и возникли серьезные проблемы с эффективным использованием оборудования, производственных помещений.

Среди причин низкоэффективного использования капитальных ресурсов следует выделить:

- а) избыток оборудования;
- б) низкий уровень технического обслуживания имеющегося оборудования;
- в) скрапирование оборудования (особенно находящегося в аренде за счет полного его износа без технической модернизации);
- г) низкая квалификация рабочих (несоответствующая сложности оборудования);
- д) недокомплектность оборудования.

Поэтому достаточно часто появление в производственно-предпринимательской структуре нового оборудования сопровождается отвлечением рабочих на его обслуживание в ущерб выпуску продукции. Дополнительно это подтверждается отсутствием линейной зависимости производительности труда от фондовооруженности (с увеличением фондовооруженности производительность труда снижается). Иными словами, это подчеркивает отсутствие баланса между персоналом предпринимательской структуры и основными фондами.

4. Характерны изменения параметра, отражающего уровень организации производства и управления. Так, изменения с «положительно» на «отрицательно» свидетельствует о хорошей отдаче заработной платы, особенно в качестве регулятора возникающих в производственно-предпринимательских структурах проблем. Это показательно для всех исследованных производственно-предпринимательских структур, что еще раз подчеркивает наличие резервов материального стимулирования.

5. По всем исследованным производственно-предпринимательским структурам показательна закономерность, позволяющая утверждать, что отсутствие соответствия использования ресурсов реальным экономическим процессам, может привести к неуправляемой ситуации, когда запоздалое вмешательство в управление ресурсами, в конечном счете, приведет к непоправимому снижению выпускаемой продукции. Во многом это зависит от участия производственно-предпринимательской структуры в интеграционных процессах, направленных на развития форм взаимодействия производственно-предпринимательских структур.

2.2. Роль интеграционных отношений

Наступивший XXI век - век глобального информационного общества, базой которого стало революционное развитие информационно-телекоммуникационных технологий. Новые технологии сделали возможным практически мгновенную передачу информации всех видов и любых объемов. Распространение новых технологий передачи данных несет кардинальные изменения в информационной сфере на глобальном уровне. Их революционное воздействие касается государственных структур и институтов гражданского общества, экономической и социальной сфер, науки и образования, культуры и образа жизни людей. В Окинавской Хартии глобального информационного общества подчеркивается, что информационно-коммуникационные технологии становятся важным стимулом развития мировой экономики. Они являются одним из наиболее значимых факторов, обеспечивающих функционирование мировых рынков информации и знаний, капитала и труда. Революционное развитие сферы телекоммуникаций обусловило становление новых экономических отношений, где наравне с традиционными иерархическими структурами, устанавливаются прямые горизонтальные связи в масштабах глобального экономического пространства, при этом основным ресурсом и продуктом экономической деятельности является информация.

Интеграция организаций – один из мощных организационных инструментов управления компанией. Его применение изучается в рамках многих экономических дисциплин [17, с.79].

Особенности концентрации и интеграции капитала, возникновение организационных структур крупного капитала, присущие экономике первой половины XX столетия, нашли свое отражение в трудах таких известных ученых и политиков, как А. Смит, Дж. Гобсон, В. Ленин, Р. Лифман, К. Маркс, Ф. Энгельс, В. Мотылев и других.

Анализ степени разработанности проблемы интеграции организаций в современных условиях показывает, что, несмотря на большое внимание отечественных и зарубежных ученых к данной проблеме, многие ее вопросы, особенно применительно к отечественным условиям, до сих пор исследованы недостаточно.

В настоящее время в современном мире, постоянно изменяющемся и требующем новых идей и предложений, как никогда раньше огромное значение имеют интеграционные процессы, проходящие практически во всех регионах мира и самое главное в различных сферах деятельности и преследующие различные цели.

Интеграционные отношения ФТТК играют существенную роль в решении задачи повышения эффективности предприятия, обеспечения ресурсами. Интегрированные компании стали существенным фактором противодействия производственному и инвестиционному спаду. Предприятия, объединенные в компании, в состоянии более гибко реагировать на изменения спроса на потребительских рынках. В то же время в процессе становления и развития интегрированных структур обнаруживаются серьезные трудности и недостатки, в частности, нежелание хозяйствующих субъектов утрачивать свою хозяйственную самостоятельность после интеграции. При проектировании объединений предприятий зачастую практикуются научно необоснованные подходы.

При этом особенности интеграционных процессов в современном секторе следует рассматривать не только на основе обобщения и анализа практического опыта, выработанного в Казахстане, но и на основе анализа соответствующей практики других стран как единство общего и единичного.

Актуальность данных проблем обусловлена следующими обстоятельствами:

- механизм эффективной консолидации нуждается в разработке и совершенствовании. Важно, чтобы он способствовал созданию таких форм, которые могут функционировать как единая система капитала, что соответствует законам развития экономических систем;
- государственная экономическая политика должна способствовать утверждению оптимальных форм корпоративных образований, включающих не только производственные предприятия и финансовые структуры, но также крупные научно-исследовательские, страховые общества, инвестиционные фонды, лизинговые компании, центры проектного финансирования и пр.

Услуги, удовлетворяющие общественные и личные потребности, являются неотъемлемой составной частью функционирования инфраструктуры общества.

Услуги используются для обслуживания материального производства, непромышленной сферы и непосредственно населения. Во многих странах значительные темпы роста наблюдаются в области телекоммуникационных услуг. Данный рост является прямым следствием широчайшего использования передовых информационных технологий и возможностей, повсеместно открываемых путем политики изменения форм государственного регулирования и общей либерализацией рынков.

В современном мире в условиях повышения степени открытости национальных экономик, возрастающего значения информационного обмена процессы в мировой экономике характеризуются повышенными темпами развития рынка телекоммуникационных услуг, возрастающими возможностями средств телекоммуникации, ростом их качественных характеристик. Спрос на данные услуги во всем мире постоянно растет во всех областях жизни и деятельности человека.

Структурно Компания состоит из центрального аппарата, головного предприятия и филиалов, расположенных в 13 городах Казахстана (Астана, Алматы, Костанай, Атырау, Кызылорда, Шымкент, Усть-Каменогорск, Актобе, Кокшетау, Павлодар, Караганда, Семипалатинск, Тараз). Общая численность персонала Компании составляет 2980 человек (списочная численность по состоянию на 01.10.08г.). Каждый филиал обеспечивает ремонт и техническое обслуживание устройств телекоммуникаций на определенной территории, заключает типовые договоры с клиентами на оказание услуг, оказывает эти услуги и проводит расчеты с клиентами за оказанные услуги. Модернизацию и развитие технических средств, а также материально-техническое обеспечение осуществляют соответствующие подразделения Центрального аппарата(приложение В). Общество осуществляет свою деятельность в соответствии с утвержденным бюджетом доходов и расходов, составляемым на основе инвестиционных и производственных планов. Для осуществления своей деятельности Общество имеет в своем составе все необходимые производственные подразделения и службы. Система менеджмента качества охватывает всю деятельность Общества, устанавливает взаимосвязи между структурными подразделениями при оказании услуг и выполнения ими производственных обязанностей, а также взаимодействие Общества с клиентами.

Основной целью деятельности Общества является извлечение дохода путем оказания телекоммуникационных услуг. Общество, в соответствии с Уставом осуществляет следующие виды деятельности:

- создание и эксплуатация, как в полосе отвода железных дорог, так и в любых других разрешенных местах волоконно-оптических, медных кабельных, спутниковых и радиорелейных линий, сетей и систем связи;
- создание, эксплуатация и оказание услуг сотовых и транкинговых, пейджинговых и других радиосетей местного, междугородного и международного уровня;
- создание и эксплуатация аналоговых и цифровых сетей местной связи, взаимоувязанных с сетью связи общего пользования, а так же предоставление

юридическим и физическим лицам телекоммуникационных услуг местной, междугородной и международной телефонной связи;

- оказание услуг по организации частных сетей связи (в т.ч. по аренде каналов);

- по созданию, эксплуатации сетей и оказанию услуг телеграфа, передачи данных и/или телематических служб;

- по созданию, эксплуатации сетей и оказанию услуг аудиоконференцсвязи и/или видеоконференцсвязи;

- по созданию, эксплуатации сетей и оказанию услуг подвижной радиотелефонной связи, сотовой связи, подвижной радиосвязи, персонального радиовызова за счет свободной емкости сетей;

- по созданию, эксплуатации сетей и оказание услуг Интернет.

Существующая телекоммуникационная сеть Компании используется для операторской деятельности по предоставлению услуг телекоммуникаций, состоит из волоконно-оптических, медных радиорелейных линий связи, по которым организованы сети телеграфной, местной телефонной связи, сети ручной и автоматической междугородной и международной телефонной связи, сети наземного Интернет, сети передачи данных.

Местная телефонная связь построена с использованием 218 АТС различных систем, общей монтируемой емкостью 125000 номеров, из которых задействовано 82813 номеров, что составляет 66% монтированной емкости. В структуре АТС общая емкость цифровых АТС составляет более 85%, что является результатом проводимой Компанией политики на повышение качества оказываемых услуг.

Ручная междугородная телефонная связь включает 86 междугородных телефонных станций, из которых на 23 станциях используются цифровые коммутаторы. Данная система работает по заказной системе, при этом учет времени переговоров на цифровых коммутаторах переводится на автоматический. На остальных МТС учет осуществляется телефонистами поминутно с заполнением квитков – заказов.

Автоматическая междугородная и международная связь организована с использованием цифровых каналов связи по системам передачи ВОЛС Компании и аналоговых каналов связи, принадлежащих Акционерному обществу «Национальная компания «Қазақстан темір жолы» (далее – АО «НК «КТЖ»).

Основу телеграфной сети составляют автоматические аналоговые и цифровые телеграфные станции, осуществляющие коммутацию телеграфных каналов.

Выделенная сеть телеграфной связи Компании используется в основном для предоставления услуг оперативной документальной связи для АО «НК «КТЖ». Использование данного вида связи обусловлено необходимостью управления железнодорожными перевозками и деятельностью АО «НК «КТЖ» в целом.

В целях дальнейшего развития бизнеса Компания активно реализует комплекс мероприятий и проектов, по созданию собственной магистральной, первичной сети связи на основе современных волоконно-оптических технологий с использованием оборудования волнового мультиплексирования,

созданию спутниковых и радиорелейных линий связи, замены существующего аналогового коммутационного оборудования на цифровое с дополнительным развитием соответствующей инфраструктуры. Реализация программы модернизации направлена на расширение клиентской базы, расширение предоставляемых услуг, повышения качества, при общем снижении себестоимости.

Основными направлениями развития и модернизации телекоммуникационных мощностей на ближайшие годы являются:

- строительство волоконно-оптических линий связи на основных направлениях, вдоль железнодорожных линий АО «НК «КТЖ» на участках Астана – Костанай - Актобе, Петропавловск – Иссылы-Куль, с выходом на сети связи России, Астана - Павлодар, Шу - Сары-Агаш – Салар, с выходом на Узбекистан, Семипалатинск - Актогай, Павлодар – Семей, Арысь-Кандагач, Кандагач - Аксарайская, с выходом на Россию, Павлодар- Кулунда;

- создание спутниковой сети связи в крупных городах, ж/д узлах, грузовых станциях, а также в местах с недостаточным обеспечением каналами связи;

- модернизация коммутационного оборудования АТС и линейно-кабельных сооружений на крупных и малых железнодорожных станциях (в сельской местности);

- модернизация коммутационного оборудования и сетей ручных телефонных станций;

- модернизация коммутационного оборудования телеграфной сети и рабочих мест;

- создание цифровых узлов коммутации АМТС во всех крупных городах и МЦК в городах Астана, Алматы, Актобе;

- внедрение автоматизированной системы учета и тарификации телефонных разговоров, передачи данных;

- создание сети доступа в Интернет;

- модернизация сети телеграфной связи с использованием IP технологий.

Для оказания услуг телекоммуникаций Компанией получены государственные генеральные, бессрочные лицензии Агентства РК по информатизации и связи Республики Казахстан, а именно:

- АБА №000564 от 30 июля 2004 г. - по предоставлению услуг местной телефонной связи;

- АБА №000569 от 30 июля 2004 г. - по предоставлению услуг телеграфной связи;

- АБА №000570 от 30 июля 2004 г. - по предоставлению услуг передачи данных;

- АБА №000578 от 30 июля 2004 г. - по предоставлению услуг телекоммуникаций по выделенной сети связи;

- АБА №000579 от 30 июля 2004 г. - по сдаче в аренду каналов связи;

- АБА №000595 от 30 июля 2004 г. - по предоставлению услуг подвижной радио/радиотелефонной связи;

- АБА № 000677 от 9 ноября 2004 г – по предоставлению услуг междугородной и международной телефонной связи;

-АБА №001885 от 31 марта 2008г. – по предоставлению услуг IP- телефонии (Интернет-телефонии);

Получена лицензия Комитета по делам строительства Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан:

- ГСЛ №001586 от 24 октября 2000г. – на выполнение работ в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности на территории РК.

Основными потребителями услуг телекоммуникаций, оказываемых Компанией являются АО «НК «КТЖ», его аффилированные лица, АО «Astel», ТОО «GSM Казахстан», АО «Алма-ТВ», ТОО «Кар-тел», АО «Нурсат», а также международные компании: ЗАО «Компания «ТрансТелеКом» (Россия), ВТ «Global Services Limited» (Англия), «China Telecom» (Китай) и другие.

Требования руководства по качеству распространяются на ЦА, Головное предприятие и на все подразделения региональных филиалов (ФТТК) Компании, в том числе:

1. «Актобетранстелеком»;
2. «Астанатранстелеком»;
3. «Атыраутранстелеком»;
4. «Жамбылтранстелеком»;
5. «Карагандатранстелеком»;
6. «Кокшетаутранстелеком»;
7. «Костанайтранстелеком»;
8. «Кызылордатранстелеком»;
9. «Оскементранстелеком»;
- 10.«Павлодартранстелеком»;
- 11.«Семейтранстелеком»;
- 12.«Шымкенттранстелеком».

Отношения, установленные филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» со своим поставщиком, могут быть названы интеграционными.

Итак, на основе вышесказанного, можно констатировать, в чем заключаются преимущества интеграционных отношений по сравнению с классическими субподрядными договорами. Тем не менее, следует отметить, что не каждый поставщик может заключить со своим клиентом подобные предпринимательские соглашения. Следует подчеркнуть, что выбор между интеграционными отношениями и классическими субподрядными договорами зависит и от стратегических факторов в отношениях между предпринимательскими структурами. Поэтому необходимо дать оценку стратегическим принципам, на основании которых предпринимательские структуры останавливают свой выбор.

Следует рассмотреть принципы организации, которые возникают в результате установления таких отношений.

Для информационного общества характерен такой тип хозяйства, где в отличие от всех предыдущих главным производительным ресурсом является нечто нематериальное - информация, производством, обработкой и

распространением которой занимается подавляющее большинство активной рабочей силы.

Вертикальная интеграция часто обусловлена технологическими связями между предприятиями и обеспечивает экономию на масштабе, консолидацию и эффективное использование ресурсов. Существенным источником экономии при осуществлении вертикальной интеграции становится экономия на затратах по рекламе, товародвижению, поддержанию оптимального размера запасов.

Горизонтальная интеграция позволяет минимизировать упущенную выгоду, а иногда свидетельствует о монопольных устремлениях ее участников.

Об интеграции можно говорить в тех случаях, когда в рамках одной предпринимательской структуры объединено сразу два производственных действия, причем одно из них непосредственно вытекает из другого. Благодаря такого рода интеграции на различных стадиях производственного потока можно добиться эффекта синергии.

Интеграция в существенной мере способствует увеличению рыночной доли предпринимательской структуры в рамках своего производственного сектора, однако эта система подвергается сильному влиянию внешних и внутренних организационно-управленческих факторов. Чем крупнее предпринимательская структура и чем больше она контролирует различных производственных процессов, тем сложнее ей координировать отдельные направления производственной деятельности. И нередко, если предпринимательской структуре все-таки удастся добиться экономии на производственных издержках, эти усилия сходят на нет в результате роста издержек на координацию отдельных производственных процессов. По этим причинам интегрированные предпринимательские структуры могут постепенно превратиться в застывшую структуру с неизмеримыми административными издержками.

По мере развития бизнеса операторов связи рано или поздно возникают проблемы, успешное решение которых невозможно без совершенствования сетевой инфраструктуры, внедрения современных информационных систем и систем управления, дополненных средствами мониторинга и анализа. Кроме того, возрастающая конкурентная борьба на рынке телекома обуславливает потребность в расширении спектра предлагаемых услуг (мобильная связь, интернет, электронная коммерция, интерактивные мультимедийные услуги) и минимизации, в то же время, собственных затрат.

В итоге, телекоммуникационные компании приходят к ситуации, требующей решения традиционных для интеграторов проблем: создание адекватной сетевой и системной инфраструктуры, возможность масштабирования вычислительных систем, поддержание оптимальной скорости информационных потоков, эффективная интеграция с «унаследованными системами» и совместимость с будущими технологиями, регуляция механизмов, обеспечивающих своевременную оплату услуг. Следует оговорить, что открытость и возможность масштабирования телекоммуникационной компании является определяющим требованием к системе.

Чем крупнее оператор, чем прочнее его позиция на рынке, тем быстрее окупаемость интеграционных проектов. Сами интеграторы констатируют, по

опыту работы с телекоммуникационными компаниями, что создание сети, обеспечивающей реализацию бизнес-процессов и позволяющей оказывать новые услуги.

Оценка динамики развития рынка интеграционных отношений услуг в телекоме, эксперты чуть более единодушны: 60% (рисунок 7) опрошенных считают, что телеком потребляет информационные технологии быстрее, чем другие отрасли.

Динамики развития интеграционных отношений в сфере услуг телекома

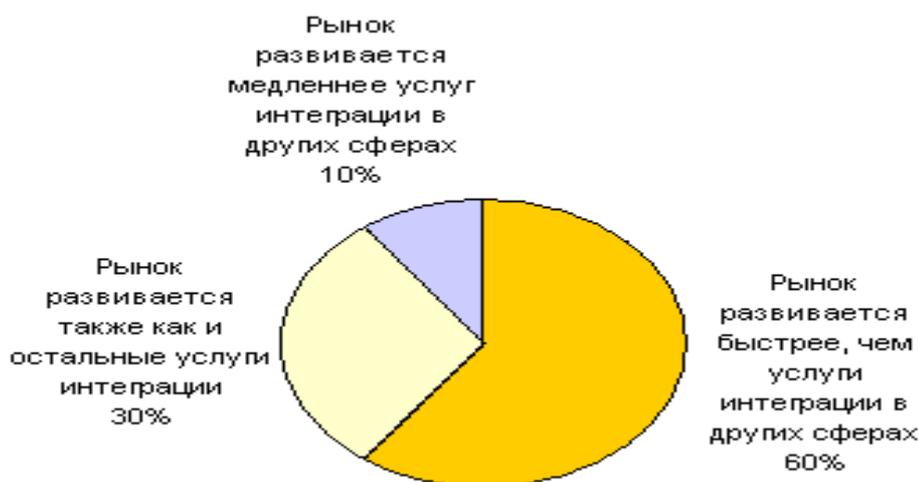


Рисунок 7

При установлении интеграционных отношений классические отношения могут приводить к нежелательным последствиям. Основная цель выхода из подобной ситуации может быть сформулирована так: снижение производственных издержек, сроков предоставления услуг связи, повышение качества, а также действенного использования технологий. Именно таким образом и выстраивалась новая форма отношений между поставщиками и клиентами - взаимодействие.

В том виде, в каком интеграционные отношения отвечают трем основным принципам:

- поставщики выстраиваются в виде пирамиды (рисунок 8). Наверху пирамиды – заказчик (абонент). На первом уровне находятся поставщики, которые связаны с заказчиком (абонентом) уже с первых стадий предоставления услуг связи. Каждый из этих поставщиков самостоятельно устанавливает отношения с собственной сетью поставщиков «второго уровня», которые, в свою очередь, связаны с поставщиками третьего уровня, и т.д. Чем выше ранг того или иного поставщика, тем сложнее производственные операции, за которые он несет ответственность; следовательно, чем ниже уровень поставщика, тем проще его операции;

- заказчик – абонент участвует в капитале каждого из своих поставщиков первого уровня, хотя при этом и не располагает контрольным пакетом акций. Отношения подобного рода устанавливаются между поставщиками первого уровня, второго уровня и т.д. Подобная связь гарантирует клиенту, что его поставщик не будет предпринимать силовых действий;

- это, в свою очередь, способствует созданию между поставщиками своего рода единого «клуба» и благодаря таким отношениям они могут обмениваться между собой квалифицированными кадрами, информацией и технологиями. Действенность этой системы говорит на том, что, по-прежнему предпринимательские структуры, оставаясь независимыми, поставщики уверены: их отношения носят долгосрочный характер.

Иерархия интеграционных отношений производственно-предпринимательских структур

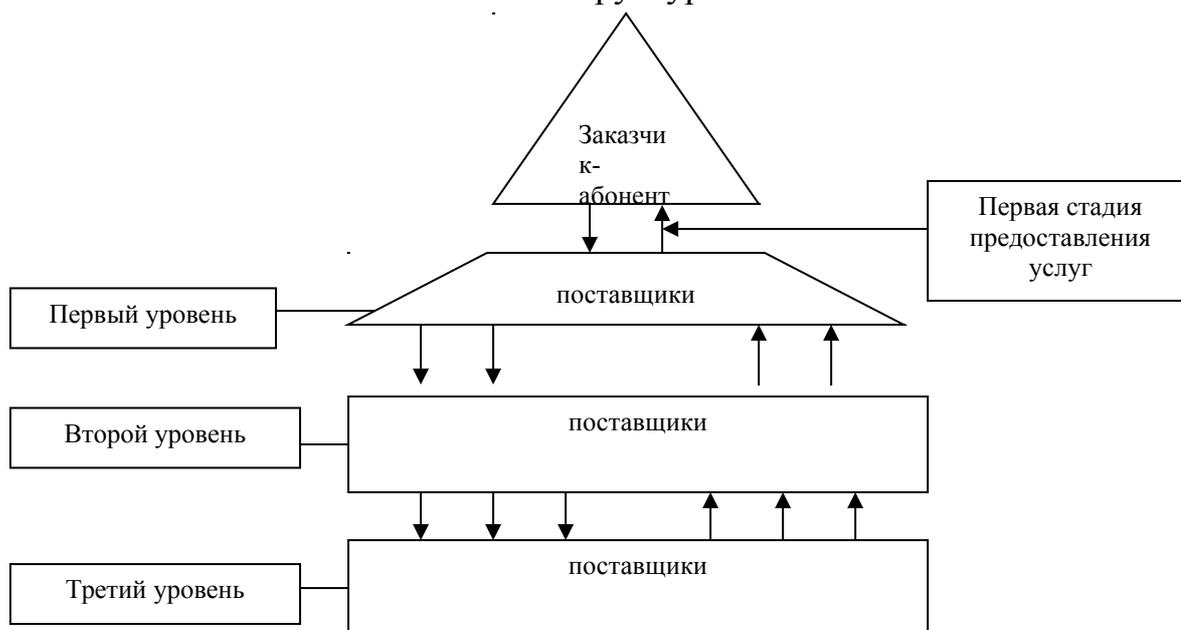


Рисунок 8

Поэтому в системе единичного производства фиксированная цена определяется не на основании данных об издержках поставщика, а на основании данных о положении на рынке. Другими словами, заказчик исходит из того, какая цена для данной продукции была бы идеальной, а затем совместно с поставщиками первого уровня изыскивает пути для того, чтобы добиться плановых показателей. При этом, конечно, учитывается и коэффициент прибыльности операции для поставщика. В совместной работе используется метод, позволяющий учитывать издержки на каждом этапе производства, и на каждом же этапе изыскиваются возможности для дополнительной экономии. И в том случае, когда производственный процесс осуществляется поставщиком и заказчиком совместно, они делят между собой прибыли. Зато всеми средствами, которые удалось сэкономить поставщику, он может располагать с полным правом. Подобная система требует от взаимодействующих структур полной прозрачности отношений. Именно такой тип координации в полной мере соответствует предпринимательским взаимоотношениям. Таким образом, предпринимательскими взаимоотношениями ФТТК между заказчиком и поставщиком называется договор, заключенный в результате стратегического выбора двух сторон; с его помощью устанавливаются отношения, основанные на разделении между

структурами задач и ответственности за их исполнение.

Данное определение позволяет выявить характерную особенность такого рода взаимоотношений между предпринимательскими структурами. Она позволяет отделить их от других форм интеграции: взаимодействующие предпринимательские структуры делятся информацией и прибылями. Прозрачность способствует установлению климата доверия, и именно этот фактор отличает предпринимательские отношения от традиционных субподрядных договоренностей. Подобные предпринимательские отношения нельзя установить с помощью приказов, они являются результатом целого ряда совместных действий, и нужно управлять ими в долгосрочной перспективе.

Следует отличать «предпринимательские взаимоотношения» от более широкого понятия - «приобретение материалов и услуг» или чем отличаются интеграционные предпринимательские отношения от других форм приобретения материалов и услуг.

Если исключить субподрядные договоры, которые являются полной противоположностью предпринимательским отношениям, можно определить три возможных способа приобретения материалов и услуг одной предпринимательской структурой у другой: потребительский маркетинг; операционная деятельность; стратегические предпринимательские отношения.

Потребительский маркетинг является такой маркетинговой программой, которая применяется потребителем в отношении всего рынка своих потенциальных поставщиков. Основная задача потребителя ФТТК заключается в том, чтобы определить наилучшие точки соприкосновения между потребностями предпринимательской структуры и предложениями различных поставщиков на рынке. Цена считается одним из самых важных критериев, но, помимо этого, потребитель принимает во внимание такие факторы, как способность поставщика осуществлять производство, инвестировать дополнительные средства, проявлять новаторский подход и работать на основании принципа качества.

ФТТК разрабатывает результативные и эффективные процессы определения поставщиков или партнеров и оценки их способностей поставлять требуемую продукцию, чтобы обеспечивать результативность и эффективность процессов закупок в целом. Примером ФТТК входов для процесса управления поставщиками являются:

- оценка соответствующего опыта;
- деятельность поставщиков в сравнении с деятельностью конкурентов;
- анализ качества закупленной продукции, цены, осуществления поставки и реагирования на проблемы;
- аудиты систем менеджмента поставщиков и оценка их потенциальной способности обеспечивать потребителей необходимой продукцией результативно, эффективно и в соответствии с графиком;
- контролирование сведений и имеющихся данных поставщика об удовлетворенности потребителей;
- финансовая оценка обеспечения жизнеспособности поставщиков в течение предполагаемого периода поставки и сотрудничества;

- реагирование поставщиков на запросы, котировки и участие в тендерах.
- Возможности обслуживания, монтажа и поддержки со стороны поставщиков;
- Осведомленность поставщиков и соответствие применимым законодательным и другим обязательным требованиям;
- Возможности материально – технического обеспечения со стороны поставщиков, включая местонахождения и ресурсы;
- Положение и роль поставщика в сообществе, а также его восприятие обществом.

Несмотря на то, что потребительский маркетинг нередко сравнивают с интеграционными предпринимательскими отношениями, в рамках данных отношений стратегия всех действующих лиц принципиально не отличается от традиционных субподрядных договоров. Например, нет никакой гарантии, что поставщик не изменит, в конечном счете, цену и качество поставляемой им продукции, чтобы попытаться повысить уровень своих доходов за счет клиента. Заказчик не принимает действенного участия в производственных процессах своего поставщика - ни в технологическом, ни в экономическом отношениях. Как следствие взаимное участие взаимодействующих предпринимательских структур в производственном процессе остаются на очень низком уровне. Поэтому такого рода отношения нельзя считать подлинно предпринимательскими.

Операционная деятельность используется при организации поставок и снабжения в рамках системы единичного производства. Дело в том, что в организации, действующей по принципу «точно в срок», поставщики должны приспособиться к производственному потоку клиентов. Подобная координация предполагает, что предпринимательские структуры не только разделяют ответственность за осуществление производственных операций, но и в равной мере берут на себя риск. Тем не менее, нельзя рассматривать эту методику в качестве одного из видов стратегического взаимодействия предпринимательских структур, прежде всего по следующим причинам:

- структура интеграционных предпринимательских отношений на практике существенно не меняется. Производители так и остаются заказчиками, и только на них возложена ответственность за определение технических параметров продукции, которая будет изготовлена их поставщиками;
- предпринимательская структура - заказчик ставит перед своим поставщиком целый ряд задач, однако из этого не следует, что она будет наравне участвовать в их решении. В результате иногда поставщику приходится решать проблемы, связанные с управлением запасами, и цель при этом только одна – заказчик должен наладить производство по типу «точно в срок».

Существенным являет выбор стратегического поставщика. Критерии выбора основываются на количественных показателях (уровень запасов по отношению к торговому обороту, сроки, за которые предпринимательская структура способна изменить свои производственные процессы, торговый оборот в отношении к квадратному метру производственных площадей и на каждого рабочего, расстояние от заводов поставщика до заводов заказчика и

т.д.) и гарантируют только одно - сделка заключается с поставщиком, располагающим эффективными производственными мощностями. Однако это еще не означает, что наилучшие в отношении экономической выработки поставщики будут лучше взаимодействовать при установлении с ними связей. Следовательно, анализ должен учитывать и качественные показатели, которые позволят заранее оценить потенциал и вероятную продолжительность отношений, даже если критерии не всегда можно будет детально конкретизировать. Модель процесса АО «Транстелеком» представлена в **приложении Г**. Высшее руководство должно обеспечивать результативное и эффективное функционирование процессов жизненного цикла услуги, вспомогательных процессов, а также связанную с ними сеть процессов, а также связанную с ними сеть процессов, с тем чтобы организация могла удовлетворять свои заинтересованные стороны. Несмотря на то, что процессы жизненного цикла приводят к созданию услуги, добавляющей ценность организации, вспомогательные процессы также необходимы организации, так как они также добавляют ценность хотя и не прямым образом. Взаимодействие процессов может быть сложным, приводящим к созданию сетей процессов. Для обеспечения результативной и эффективной деятельности организации руководству следует осознавать, что выход одного процесса может стать входом для другого или нескольких других процессов.

Итак, основные элементы, исходя из которых предпринимательская структура осуществляет выбор, таковы:

- внутренняя организация предприятия-поставщика;
- уровень взаимного доверия, ведь только основываясь на взаимодоверии, можно действительно проводить обмен важной информацией;
- готовность совместно инвестировать крупные средства (в инструменты, разработку новых ноу-хау; помимо этого, готовность затратить время и усилия, чтобы делиться своим опытом и, таким образом, обеспечивать развитие отношений);
- взаимное дополнение стратегических производственных программ взаимодействующих предпринимательских структур;
- желание развивать отношения в долгосрочной перспективе.

Процесс выбора оптимального варианта интеграционного взаимодействия включает в себя следующие процедуры: определение цели, стратегии и характеристик надежности интеграции, используемых как критерии оценки вариантов; оценку степени важности каждого критерия; составление перечня рассматриваемых вариантов; оценку каждого варианта по принятым критериям и выбор наилучшего.

Пример использования данного метода представлен в таблице 10. По эмпирическим данным наибольшее количество очков набрал вариант вертикальной интеграции.

Преимущества данного метода оценки заключаются не в точности цифр, так как они — итог субъективной оценки менеджментом весомости критериев и системы подсчета очков. Прежде всего, он позволяет предпринимателям определить необходимые характеристики эффективного варианта, его сильные и

слабые стороны.

Вертикальная интеграция (рисунок 9), достигаемая путем слияния вверх или вниз по технологической цепочке или инвестирования, является наиболее полной формой вертикальной связи. Она может играть важную роль в эволюционных процессах отраслевых рынков пищевых продуктов, а также воздействовать на структуру последних через рост предприятий масложировой промышленности.

Такие предприятия могут расти через вертикальную интеграцию просто для диверсифицированного роста. Но в отличие от горизонтальной диверсификации обычно это слабо связано с диверсификацией риска. Следует выделить особые мотивы роста, которые делятся на две категории.

Первая категория охватывает случаи, когда транзакции более эффективно осуществляются в рамках предпринимательской структуры, чем с помощью механизма рынка. Имеются информационные и контрактные затраты использования ценового механизма, особенно там, где существуют сложные технологические связи. Объединение стадий производства и предоставление предпринимателям возможности в определенных пределах выступать в качестве координатора деятельности могут несколько уменьшить эти затраты. Можно выделить два случая. Первый подразумевает наличие вертикальной взаимосвязи между стадиями производства на преимущественно статичном рынке. Существуют транзакционные затраты, связанные с заключением контрактов между сторонами. Но если они однажды сделаны, никакие иные затраты больше не требуются. Здесь вертикальная интеграция дает незначительную экономию на транзакционных затратах. Во втором случае необходимо ввести динамическую неопределенность. При отсутствии фьючерсных рынков всех необходимых продуктов контракты неизбежно являются неполными. Контракт типа «раз и навсегда» должен учитывать все будущие случайности, что делает невозможным его заключение. Альтернативой является ряд контрактов на непродолжительные отрезки времени. Это, однако, не даст возможности поставщику составлять долговременные инвестиционные проекты. К тому же первый поставщик благодаря обретенному опыту может получить преимущества, что затруднит последующие переговоры. Вертикальная интеграция может уменьшать транзакционные затраты, устраняя необходимость контрактов подобного рода.

Еще одной сложностью заключения рыночных сделок в этой ситуации является «риск стратегического заблуждения». Одна предпринимательская структура может оказаться не в состоянии решить, выполнила ли другая свои обязательства по контракту. Причем после поставки товара, поскольку информация может быть недоступной. Частным случаем такого рода является контракт на ресурс, конечная стоимость или эффективность которого подвержены технологической неопределенности. Насколько поставщик перекладывает риск на покупателя, например используя контракт «затраты плюс», настолько теряет он побудительный мотив для минимизации затрат или поддержания эффективности.

Таблица 10

Оценка альтернативных вариантов интеграционных взаимодействий ФТТК

Параметры оценки	Весовой показатель значимости	Виды интеграционных взаимодействий					
		Функциональная интеграция	Организационная интеграция	Межфирменная интеграция	Частичная дезинтеграция	Полная дезинтеграция	Вертикальная интеграция
Цель							
1. Задачи	0.1	5	2	3	2	3	4
2. Ресурсы	0.1	1	2	5	2	1	3
3. Позиционирование	0.1	1	4	2	3	3	5
Стратегия							
4. Целевой рынок	0.2	3	3	4	3	3	4
5. Отличительное преимущество	0.2	4	4	1			5
Надежность							
6. Мотивация	0.3	5	4	2	3	4	4
7. Контроль	0.3	5	3	1	2	2	4
8. Риск	0.3	2	2	2	1	3	3
Сумма баллов	1.6	26	24	20	16	19	32

Блок- схема вертикальной интеграции

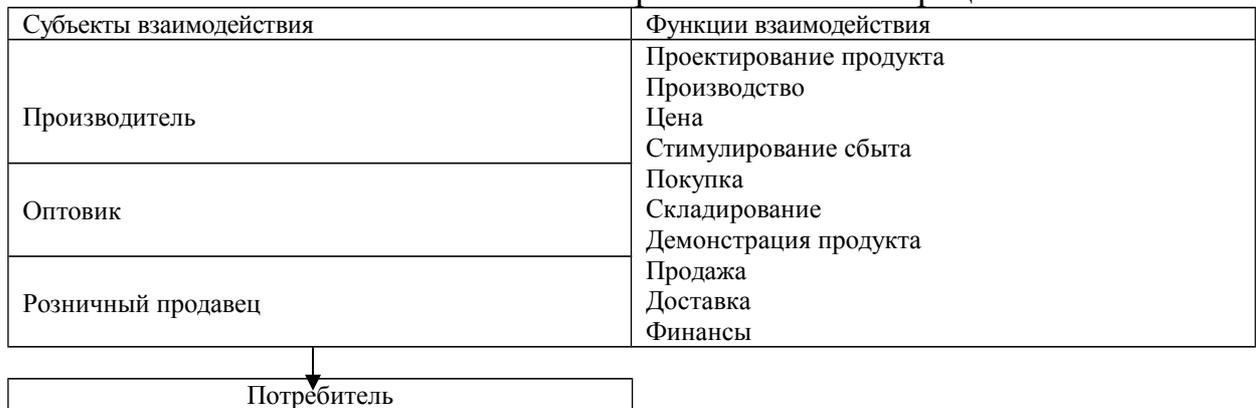


Рисунок 9

Вертикальная интеграция может уменьшить риск недобросовестности, обеспечивая детальный надзор за проектом. Однако в этом случае должно превалировать условие доступности информации.

Вторая, более традиционная категория причин для предпочтения вертикальной интеграции связана со структурой рынка и условиями предложения, а также с возможностью для увеличения прибыли с помощью вертикальной интеграции. Первыми являются случаи, когда вертикальная интеграция ведет к сокращению эксплуатационных затрат или сокращению транспортных затрат за счет размещения двух вертикально интегрированных процессов в одной предпринимательской структуре. Вторым является случай, когда цена поставщика ресурса превышает предельные затраты. Тогда вертикальная интеграция между различными стадиями производства может увеличить уровень прибыли, соединяя маржу прибыли последовательных стадий производства.

Третий довод в пользу вертикальной интеграции связан с наличием олигопсонической или монопсонической власти у нижележащего сектора.

При четвертой причине следует рассмотреть «обратную» интеграцию в ресурсные сектора как метод защиты цены. Это тот случай, когда предложение ресурса монополизировано и назначается монопольная цена. Тогда предпринимательской структуре выгоднее самой производить ресурс, пока оно

может это делать по цене ниже монопольной. Такая необычная возможность является следствием недостатка конкуренции в секторе предложения. Такая ситуация может возникнуть из-за отставания в росте предложения ресурса при быстро растущем спросе на продукт. В отсутствие фьючерсных рынков ресурсов выходом могут оказаться вертикальная интеграция или скоординированное планирование. Обеспечение качества поставляемых ресурсов с их помощью может столкнуться с возражением: почему оно может быть достигнуто только такими средствами? Предпринимательская структура также будет стремиться к обеспечению устойчивого потока важнейших ресурсов. Если колебания цен ресурсов вызваны действительными изменениями в предложении (например, влияние климата на поставки сельскохозяйственного сырья), то вертикальная интеграция не обезопасит предпринимательскую структуру. Но если колебания происходят из-за неэластичности предложения и изменчивости спроса, ведущих к проявлению элементов монополии в ценах предложения, то вертикально интегрированный предпринимательской структуре в своих калькуляциях не требуется учитывать этот переменный элемент. Вертикальная интеграция может также вызываться желанием не оказаться заложником у своего соперника. Он получает контроль над предложением, а потом отказывает в нем. В ходе эволюции рынка появится другой поставщик, но тем временем может быть нанесен значительный ущерб другим предпринимательским структурам. Следовательно, каждая предпринимательская структура вертикально интегрирует, чтобы обезопасить предложение для себя от своих соперников.

Следующий набор причин предпочтения вертикальной интеграции в отрасли проистекает из факта воздействия нижележащих структур на вышележащие, которое с точки зрения первых является внешним эффектом.

И последний аргумент в пользу вертикальной интеграции — это эффективность информационного обеспечения. Вертикальная интеграция особенно эффективна в случаях трудности получения адекватной информации о контрагенте, необходимой для заключения контракта (проверки его надежности), и трудности координации действий с партнером.

Реструктуризация на основе более тесного взаимодействия в рамках вертикальной интеграции предпринимательских структур нашла свое воплощение, прежде всего, в сокращении их размеров, свертывании нерентабельных производств и создании в идеале так называемых виртуальных корпораций. Их отличает, в частности, отказ от иерархической структуры управления в пользу подвижной матричной модели организации производства. Реструктуризация предпринимательских фирм в данном направлении привела к заметным сдвигам в производительности и эффективности. Главным источником эффективности является снижение транзакционных издержек (управленческих расходов, потерь от адаптации, затрат на поиск выгодного партнера и пр.).

Примеры различных стратегических взаимодействий предпринимательских структур показали, чем объясняются экономические успехи поставщиков и потребителей, установивших между собой вертикальные интеграционные отношения. Тем не менее, если непосредственный прогресс очевиден

(повышение доходности и улучшение общих экономических показателей, сокращение сроков производства и разработки, рост качества продукции), то вовсе не обязательно, что в долгосрочной перспективе стратегические показатели будут столь же позитивными для всех взаимодействующих предпринимательских структур. Предпринимательские отношения не способствуют изменению типа отношений, и не всегда на смену конфликтам приходит согласие. Зависимость заказчика от поставщика или поставщика от заказчика, экономический риск и неопределенность изменяют свой характер, однако говорить об их полном исчезновении не приходится.

В первую очередь вертикальная интеграция способствует изменению роли, которую играют поставщики в процессе производства. В результате можно заменить многочисленных специализированных субподрядчиков на более ограниченное число поставщиков, на которых возлагается ответственность за более широкий набор производственных функций. Чтобы приспособиться к этим тенденциям, поставщики расширяют свои технологические навыки и промышленно-производственные мощности. В частности, их опыт проектирования и усовершенствования выпускаемой продукции теперь нельзя рассматривать в отрыве друг от друга. Более того, поставщик, который отвечает за полное изготовление отдельных комплектующих, в итоге и сам приходит к методам совместной работы со своими поставщиками и обыкновенными субподрядчиками.

Действительно, одно из непосредственных последствий установления новых отношений между заказчиками и поставщиками заключается в исчезновении наиболее уязвимых предпринимательских структур. Те структуры, которые остаются на рынке и пытаются установить предпринимательские отношения со своими поставщиками, в основном рассчитывают на критический рост производства. Таким образом, рыночная концентрация приводит к полному исчезновению большого числа поставщиков либо их поглощению другими структурами.

В результате остается только констатировать, что предпринимательские отношения являются не столько средством уйти от зависимости их участников друг от друга, сколько средством управления этой зависимостью.

III. ОБОСНОВАНИЕ РЕСУРСНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ФОРМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

3.1. Ресурсно-функциональные подходы к управлению форм

ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Взаимодействие производственно-предпринимательских структур представляет собой совокупность форм, методов, средств, с помощью которых возможно достижение поставленных целей (рисунок 10). Другими словами взаимодействие производственно-предпринимательских структур представляет собой совокупность форм, методов, средств, посредством которых предпринимательские структуры оказывают воздействие на предпринимательскую среду с целью получения желаемых результатов. Разработка теории ресурсного подхода к стратегическому управлению организацией, а также отдельных проблем, методов и инструментария ресурсного обеспечения ее деятельности нашла отражение в научных публикациях А. Каммеля, Т. Михальски, В. Осадника, В.В. Платонова, К. Раше, Э. Рюли, и др. Обоснованию решений оптимизационного характера в условиях ограниченности ресурсов, разработке методов экономико-математического анализа взаимосвязей объемов деятельности и ресурсов на макроуровне посвящены научные исследования Л.В. Канторовича, В. Леонтьева, В.С. Немчинова, В.В. и др.

Разработка проблемы ресурсного обеспечения деятельности организаций потребительской кооперации частично нашла отражение в трудах Д.Е. Давыдянца, Г.М. Ефремовой, В.Т. Жигалова, Е.В. Исаенко, З.А. Капелюк, О.И. Клименко, Л.П. Наговициной, К.А. Раицкого, А.К. Семенова, В.И. Теплова, А.М. Фридмана и др. Несмотря на важность, функциональность и всесторонность исследования проблематики ресурсов представителями различных научных направлений, тем не менее, все еще отсутствует теоретическая целостность в представлении процесса ресурсного обеспечения деятельности организации.

Большинство научных разработок касается отдельных видов ресурсов без учета их взаимозаменяемости, взаимодополняемости, качественной неоднородности и возможности комбинирования.

Процесс ресурсного обеспечения рассматривается в направлении отдельных видов деятельности или отдельных проектов с расстановкой приоритетов в пользу финансового аспекта.

В некоторых случаях сущность данной категории сужается и сводится к ресурсному обмену, движению материальных потоков.

В современных условиях появилась необходимость дальнейшего развития и уточнения методологического аппарата ресурсного обеспечения с позиций ресурсно-рыночной концепции, позволяющего структурировать составляющие его процессы, осуществить методологический поиск новых подходов к анализу современных тенденций.

Сегодня к механизмам выявления внутренних ресурсов развития предприятия относят практически все новые управленческие инструменты, позволяющие предприятию жить и развиваться в рыночной среде. Однако такой подход, дававший преимущества в период решения задач наиболее быстрой адаптации к рынку, начинает изживать себя. На место эклектичному

соединению всех вновь появившихся у предприятия возможностей приходит осознание необходимости систематизировать деятельность по активизации ресурсов развития предприятия и поставить ее на научную основу, позволяющую повысить устойчивость процессов развития.

Формирование данной организационно-экономической процедуры взаимодействия включает в себя:

- разработка концепции развития форм взаимодействия производственно-предпринимательских структур, которая должна включать единую политику в области развития предпринимательской деятельности, включая формирование системы приоритетов;

- поиск инструментов по маневрированию ресурсами;

- разработку системы организационных мероприятий, способствующих развитию производственного предпринимательства;

- развитие инфраструктуры производственно-предпринимательских структур с учетом специфики отраслевых условий др.

Концепция развития форм взаимодействия производственно-предпринимательских структур должна отражать процесс регулирования предпринимательства, который представляет собой цепь действий, направленных на предпринимательскую среду с целью количественного и качественного изменения производственного предпринимательского сектора.

Предпосылками для развития производственного предпринимательства являются:

- осознание своих специфических производственных интересов за счет предпринимательства;

- наличие рычагов воздействия на процесс развития предпринимательства;

- наличие определенного ресурсного потенциала структур. Регулирование осуществляется за счет:

- определенной экономической политики государства в области производственного предпринимательства;

- маневрирования ресурсами предпринимательских структур (их доступностью, ценами и т.п.);

- функционирования организационного механизма развития форм взаимодействия производственно-предпринимательских структур;

- создание инфраструктуры и определение особенностей её построения;

- информационного воздействия и поддержки форм взаимодействия производственно-предпринимательских структур.

В результате регулирования предпринимательства создаются условия развития объекта по направлению, в наибольшей степени отвечающему интересам структур.

Процедура развития форм взаимодействия филиала АО «Транстелеком»
«Павлодартранстелеком»



Рисунок 10

Удовлетворение нужд структур путем развития предпринимательской деятельности требует учета следующих факторов:

- приоритетные возможности данной структуры (по сравнению с другими);
- учет факторов конкурентного преимущества (особых свойств) ресурсов предпринимательских структур.

Для регулирования развития взаимодействия производственно-предпринимательских структур необходимо знать их состояние, степень удовлетворения потребности в их возможностях и результатах. Зная состояние проблемы, потребности производства и его ресурсные возможности можно выбрать рекомендации по предпочтительному дальнейшему развитию

производственно-предпринимательских структур.

Регулирование развития взаимодействия производственно-предпринимательских структур заключается в выработке и реализации управляющих воздействий, определенным образом влияющих на состояние и развитие форм взаимодействия (рисунок 11).

Схема ресурсного регулирования взаимодействиями производственно-предпринимательских структур



Рисунок 11

Оптимальное регулирование взаимодействиями производственно-предпринимательских структур заключается в создании благоприятных условий для их развития в соответствии с целями и задачами производства при минимальных затратах на его осуществлении.

Выбор средств и рычагов воздействия на развитие предпринимательской деятельности определяется состоянием и структурой производства, конкретно поставленной задачей, наличием ресурсов в распоряжении соответствующих структур. Вместе с тем меры по регулированию взаимодействиями предпринимательских структур признаны осуществлять государственные органы в рамках своей компетенции и предоставленных им законодательством прав. Именно определение их функций и компетенции по регулированию экономики, законодательное закрепление и ограничение прав являются одним

из важнейших элементов механизма регулирования деятельности предпринимательских структур. Кроме того, каждый из выше перечисленных рычагов регулирования должен иметь свой собственный механизм воздействия на экономику, в том числе на развитие производственного предпринимательства.

Среди направлений регулирования особенно актуальными и вместе с тем сложным является создание благоприятного социального и политического климата для взаимодействия производственно-предпринимательских структур. Здесь все важно, начиная от политической стабильности, до доверия представительным и исполнительным органам власти, от защиты собственности и деятельности предпринимателей и граждан от преступных элементов до обеспечения гражданских прав в широком смысле этого слова, от социальных гарантий до социального партнерства между наемными работниками и работодателями.

Концепция развития производственно-предпринимательской деятельности должна включать в себя следующие основные положения:

- определение приоритетных видов предпринимательской деятельности;
- меры по формированию инфраструктуры развития и поддержки предпринимательства;
- меры по кредитно-финансовой и имущественной поддержке субъектов предпринимательства;
- предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы функционирования предпринимательства;
- вопросы взаимодействия предпринимательских структур с властными структурами для выполнения заказов и программ социально-экономического развития.

Поддержка производственного предпринимательства должна осуществляться через соответствующие фонды поддержки предпринимательской деятельности.

При этом фонды поддержки производственного предпринимательства должны быть некоммерческими организациями, которые аккумулируют финансовые средства и используют их для финансирования программ, проектов и мероприятий, имеющих целью поддержку и развитие предпринимательской деятельности, а также оказывают помощь отдельным субъектам предпринимательства на безвозмездной основе или льготных условиях.

При этом доходы, получаемые фондами поддержки предпринимательства, не распределяются между их участниками, но целиком направляются на реализацию их уставных задач.

За последние годы появилось большое количество публикаций, посвященных развитию предпринимательства, однако большинство из них было характерно для переходного периода к рыночной экономике [31, 32].

В настоящее время проводятся исследования применительно к устойчиво функционирующей рыночной экономике [34, 35].

Для регулирования форм взаимодействия предпринимательских структур необходимо использовать весь спектр имеющихся методов (рисунок 12).

Классификация методов регулирования форм взаимодействия производственно-предпринимательских структур

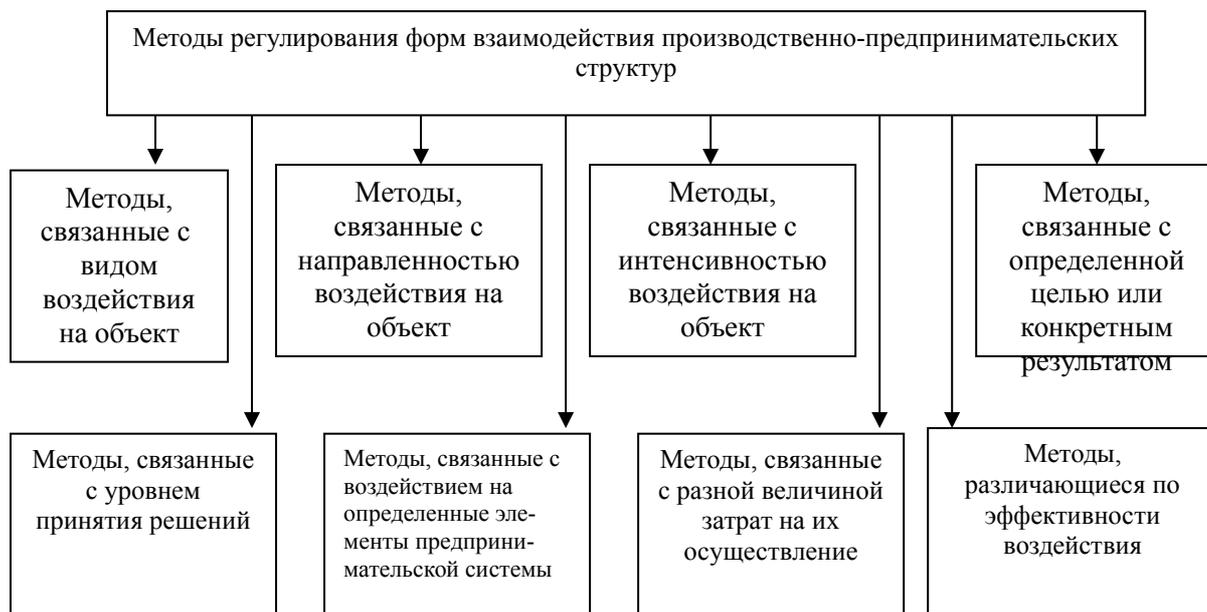


Рисунок 12

Для успешного функционирования системы менеджмента качества АО «Транстелеком» определило и описало процессы производства, важные с точки зрения влияния на деятельность Компании и качество предоставляемых услуг. Разработанная модель системы менеджмента качества предприятия в виде «модели процессов СМК» (Приложение Г) представляет собой циклическую систему процессов, функционирующих на АО «Транстелеком». «Модель процессов» определяет взаимодействие, последовательность и взаимосвязь выделенных отдельных процессов менеджмента качества оказываемых услуг.

Все процессы управленческой деятельности, в том числе руководства процессами, жизненного цикла услуги и измерения, обеспечения ресурсами, необходимыми для системы менеджмента качества, включая создание сетей телекоммуникаций, выделены в четыре группы:

1) *Ответственность руководства* (процессы управления), это процессы которые включают в себя процессы управления деятельностью Компании, планирование, делегирования ответственности и полномочий, внутреннего обмена информацией, анализа состояния системы управления, постоянного повышения качества услуг, нормирования и стандартизации деятельности АО «Транстелеком»;

2) *Процессы жизненного цикла услуги* (основные процессы производства услуг) – процессы, связанные с маркетингом, планированием, проектированием и разработкой новых видов услуг, закупом, производственными операциями и сервисным обслуживанием, а также по управлению измерительными и контрольными приборами, предоставлением услуг и взаимодействием с потребителями;

3) *Процессы измерения, анализа и улучшения деятельности* (процессы

контроля и мониторинга) - это процессы по мониторингу и измерению соответствующих данных (критериев, параметров, характеристиках), для анализа и разработки корректирующих мероприятий и рекомендаций по улучшению результативности системы менеджмента качества и подготовке рекомендаций по улучшению деятельности Общества;

4) *Управление ресурсами (вспомогательные процессы для производства услуг)* - это процессы непосредственно связанные с планированием и управлением человеческими ресурсами, инфраструктурой, производственной средой, информацией, поставщиками и контрагентами материальных ресурсов, природными и финансовыми ресурсами, а также в процессы по обеспечению требуемого уровня качества технического содержания и эксплуатации инфраструктуры, организации эксплуатации и системы управления сетями связи.

Специалистами структурных подразделений Общества определены критерии результативности процессов, методы их определения и измерения, необходимые для оценки динамики результативности, как при осуществлении, так и при управлении этими процессами.

Процессы системы менеджмента качества АО «Транстелеком» документально отражены в данном Руководстве по качеству компании (РКК), в документированных процедурах (ДП), в рабочих инструкциях (РИ), Правилах технической эксплуатации, технических требованиях и нормативах, а также в другой сопутствующей документации, в которых определено, как обеспечивается требуемый уровень качества, наличие ресурсов и информации, необходимых для поддержки, осуществления мониторинга, измерения и анализа этих процессов.

По результатам мониторинга, измерения и анализа процессов СМК высшее руководство АО «Транстелеком», осуществляет менеджмент и принимает меры, необходимые для достижения запланированных результатов и постоянного улучшения качества предоставляемых услуг, путем перераспределения ресурсов и информационных потоков.

В случае принятия решения руководством АО «Транстелеком» о передаче сторонним организациям выполнения какого-либо процесса, влияющего на соответствие услуги установленным требованиям, специалистами Общества инициируется и осуществляется деятельность по обеспечению контроля за таким процессом, меры которого отражаются в договорах подряда.

Руководство АО «Транстелеком» постоянно осуществляет деятельность по повышению качества, достижению доверия и удовлетворенности потребителей оказываемых услуг.

Услугу можно адекватно описать после изучения рынка, анализа собственных ресурсов и согласование обязательств с исполнителями. Такое описание позволяет сформировать документ «Краткое описание услуги» в терминах, понятных как пользователю, так и исполнителю. В этом описании отражаются потребности пользователя и возможности оператора связи.

Требования потребителей по качественным характеристикам, условиям предоставления услуг и цене установлены в контракте (договоре) на

предоставление услуг. Ответственным за анализ контракта, организацию предоставления услуг в соответствии с требованиями потребителя являются Департамент продаж, АРО филиалов.

Пользователь получает услуги непосредственно от технических и эксплуатационных служб, в обязанности которых, входит обеспечение и соблюдение всех требуемых норм, параметров и характеристик технических средств, а также действующих правил предоставления услуг связи, при обязательном культурном обслуживании.

Качество технологического функционирования телекоммуникационной сети определяется совокупностью параметров (критериев), которые могут быть рассчитаны и измерены и оцениваются, как готовность и способность сети в обеспечении предоставления высокого качества услуг связи пользователям и удовлетворенности потребителей данной услугой.

Изучение запросов, ожиданий и требований потребителей к услугам, определяется путем анализа поступающих заявлений и периодическими опросами пользователей удовлетворенностью получаемыми услугами связи, оказываемых Обществом. Анализ полученной информации и определение возможности их реализации является важнейшей частью деятельности Высшего руководства и руководителей всех подразделений.

В Обществе задокументирован и функционирует процесс «Оценка удовлетворенности потребителя» (ДП 8.2-01/02-08). По результатам анализа пожеланий и требований потребителей, проводимого Департаментом продаж, Советом по качеству принимаются решения по корректировке процессов оказания услуг связи и деятельности Общества в части удовлетворения этих требований.

Руководство АО «Транстелеком» стремится превзойти ожидания потребителей путем организации работы по изучению современного рынка телекоммуникаций, по сбору и изучению запросов и ожиданий потребителей. Установлена методология изучения ожиданий и скрытых потребностей потребителей. Ответственным за проведение анализа является Директор департамента продаж. Метод сбора, периодичность анализа, форма отчета, порядок оповещения о результатах заинтересованным лицам определены в ДП 8.2-01/02-08.

С целью реализации Политики и целей в области качества, на основе изучения тенденций современного рынка телекоммуникаций, Руководство проводит планомерную работу по модернизации существующих аналоговых сетей связи, внедрению современных волоконно–оптических линий, цифровых систем передачи и цифровых коммутационных систем, внедрению новых услуг, дающих возможность расширять спектр услуг и предоставлять услуги телекоммуникаций более высокого качества, обеспечивать высокую производительность труда и снижение себестоимости.

Высшее руководство АО «Транстелеком» гарантирует, что все запросы и ожидания потребителей, анализируются, переводятся в требования и выполняются с целью достижения удовлетворенности потребителя.

При определении потребностей и ожиданий потребителя в отношении

услуг АО «Транстелеком» учитываются законодательные акты Республики Казахстан, идентифицированные в государственных и отраслевых стандартах, Правилах технической эксплуатации, нормах на технические параметры и на соответствующий вид услуг. В случае предоставления услуг клиентам Общества альтернативными операторами, эксплуатационные требования клиентов указываются в технических условиях. Ответственность за правильность и полноту отражения требований клиента к услуге определена в [ДП 7.2-01/02-08 функционирование маркетинга].

На основании проведенного анализа созываются совещания у Президента и Первого вице-президента. Потребности и ожидания потребителей, в том числе и в новых услугах, трансформируются в специальные требования (к услугам, персоналу), необходимые для удовлетворения потребителей, которые в виде приказов, распоряжений, планов необходимых мероприятий принимаются для исполнения в Компании и доводятся до исполнителей.

Ответственным за процесс перевода запросов и ожиданий в специальные требования является высшее руководство.

Основными принципами АО «Транстелеком» являются:

1. Руководство компании и ее филиалы придают исключительное значение качеству оказываемых услуг.

Для Компании качество результатов труда сотрудников, качество предлагаемых услуг связи и качество работы компании на рынке услуг телекоммуникаций означает расширение действующей клиентской базы и спектра предоставляемых услуг и, в конечном итоге, успех и дальнейшую перспективу в развитии компании.

2. Качество функционирования вводимых в эксплуатацию современных телекоммуникационных технологий – высший приоритет в деятельности компании.

Мы ориентируемся на мировой уровень качества в предоставлении услуг.

Завтра мы предоставим эти и новые услуги с более высоким качеством.

3. Политика качества и цели в области качества направлены на более полное удовлетворение потребностей клиентов в качественных услугах связи.

Для изучения клиентского спроса - фактическое сотрудничество с клиентами путем поддержания постоянных контактов с ними в вопросах качества связи, что в свою очередь способствует большему удовлетворению потребностей клиентов.

4. Политика качества по отношению к сотрудникам компании.

Руководство выделяет ресурсы для улучшения производственной среды и обеспечивает постоянное повышение профессионализма и квалификации сотрудников.

персональная ответственность и качественное выполнение своих обязанностей каждым сотрудником, залог постоянного повышения качества оказываемых услуг.

5. Контракт и взаимодействие с другими компаниями по повышению качества связи.

Внедрением у себя опыта работы передовых компаний, выбором надежных

компаний-партнеров и тесным сотрудничеством с ними создаются предпосылки для интенсивного развития отрасли телекоммуникаций Республики Казахстан.

Политика Компании в области качества действует для всех подразделений Общества, доводится до сведения всех сотрудников, разъясняется на заседаниях и совещаниях различного уровня.

Показатели деятельности Общества, определенные в Политике как требующие совершенствования, рассматриваются как приоритетные. Мероприятия, направленные на реализацию Политики, являются важнейшей частью плана повышения конкурентоспособности предоставляемых услуг телекоммуникаций и совершенствования системы менеджмента качества. Ход их выполнения регулярно рассматривается на заседаниях Совета по качеству Общества.

Стратегические цели АО «Транстелеком» определены «Инвестиционными проектами (инвестиционная программа) АО «Транстелеком» на 2007-2009 годы.

Тактические цели формализуются в виде производственных планов и бюджетов с указанием требуемых материальных ресурсов, реальных исполнителей, сроков выполнения и необходимых объемов финансирования. (ДП 5.4-01/01-05 «Тактическое планирование»), «Положение о бюджетной системе АО «Транстелеком»). Плановые задания трансформируются в виде управляющих воздействий в процессах системы менеджмента качества, что дает возможность определять по критериям результативности степень достижения установленных целей.

Подразделения предприятия, являющиеся исполнителями производственных планов и бюджетов, подробно определяют свои задачи по статьям бюджета на основе планов работы структурных подразделений с указанием сроков исполнения и персональной ответственности конкретного работника. Контроль исполнения и оценка результатов выполненных работ ведется соответствующими структурными подразделениями и докладывается на совещаниях у высшего руководства.

Основными документами, определяющими объемы работ и потребности необходимых ресурсов, являются утвержденные руководством Компании на соответствующий год инвестиционные проекты, производственный план и утвержденный бюджет Общества.

Инвестиционные проекты определяются Руководством Компании, формируются и разрабатываются центральным аппаратом, головным предприятием и ФТТК в соответствии стратегическим планам.

Производственный план Общества формируется на основе производственных планов филиалов, предусматривающих выполнение работ по развитию и ремонтам инфраструктуры, производственной среды и мероприятий по повышению качества технического обслуживания и оказываемых услуг, расширения оказываемых услуг, повышения доходности. Производственный план служит основным документом для составления бюджета и плана закупок материальных ресурсов (ДП 5.4-01/01-05 «Тактическое планирование»). Контроль выполнения плана осуществляется Руководством Компании на основании отчетов подразделений. После анализа выполнения

производственного плана вносятся корректировки и разрабатываются дополнительные мероприятия по устранению отставания.

Для развития форм взаимодействия предпринимательских структур необходимо осуществить увеличение притока капитала в предпринимательскую сферу. Для увеличения притока капитала в производственное предпринимательство необходимо:

- разработать национальную концепцию государственной финансовой поддержки производственного предпринимательства, основанную на четко очерченных принципах, механизмах, инструментах и схемах мониторинга;
- предпринять шаги, способствующие наращиванию мощности банковской и финансовой системы с целью улучшения доступа производственного предпринимательства к финансированию;
- стимулировать и способствовать разработке новых методов финансирования, обращая особое внимание на лизинг и франчайзинг;
- предпринимать активные шаги к тому, чтобы финансовые нужды производственного предпринимательства решались на всех исполнительных уровнях.

Организационная структура АО «Транстелеком» (приложение Б,Г) построена с целью достижения высокого имиджа, обеспечения бесперебойного функционирования и поступательного развития Компании в условиях конкуренции на телекоммуникационном рынке, создания современных сетей телекоммуникаций, обеспечения предоставления качественных услуг связи на основе постоянной связи с потребителями.

Организационная структура четко определяет и устанавливает полномочия, взаимную связь и ответственность Высшего руководства и структурных подразделений внутри Общества, посредством приказов, распоряжений, должностных инструкций и документированных процедур, действующих в системе управления производством и менеджмента качества.

Для развития предпринимательства необходима разработка соответствующей программы. Целью Программы является обеспечение благоприятных условий для развития производственного предпринимательства на основе повышения качества и эффективности мер государственной поддержки на федеральном уровне.

Задачи Программы определяются ее конечной целью и заключаются в создании благоприятных условий для устойчивой деятельности предпринимательства, преодоления административных барьеров на пути развития производственного предпринимательства. В ней должно быть предусмотрено:

- внедрение прогрессивных финансовых технологий поддержки производственного предпринимательства, интеграции финансовых механизмов предпринимательства в кредитно-финансовую систему Казахстана;
- ускоренное создание новых рабочих мест;
- создание условий для экономического роста и пополнения бюджетов всех уровней с использованием гибких форм кредитования, государственного заказа;
- оказание адресной методической, информационной, консультационной,

учебно-образовательной и юридической поддержки, предоставляемой инфраструктурой поддержки производственного предпринимательства;

- концентрация ресурсов и оптимизация их использования при развитии инфраструктуры поддержки производственного предпринимательства;

- практическое содействие созданию новых и эффективному развитию действующих субъектов производственного предпринимательства;

- укрепление социального статуса, повышение престижа предпринимателей, расширение информационного поля для производственного предпринимательства.

Каждая из задач должна быть взаимосвязана с другими, которые зависят от функций развития производственного предпринимательства должны решаться по следующим направлениям:

- нормативно-правовое обеспечение производственного предпринимательства;

- развитие прогрессивных финансовых технологий;

- реализация приоритетных направлений развития производственного предпринимательства;

- повышение эффективности в деятельности инфраструктуры поддержки производственного предпринимательства и информационных систем;

- научно-методическое и кадровое обеспечение производственного предпринимательства; взаимодействие со средствами массовой информации и пропаганда предпринимательской деятельности;

- международное сотрудничество в сфере производственного предпринимательства.

Развитие предпринимательства возможно только при государственной поддержке [15, 20, 47].

В настоящее время предпринимательская деятельность, осуществляемая образованными структурами малого и среднего бизнеса, нуждаются в интеграционной поддержке не только со стороны государства, но и со стороны крупного бизнеса. Такого же мнения придерживаются и другие ученые [26, 125]. Значимость такой поддержки крупным бизнесом определяется двумя обстоятельствами:

- во-первых, его ведущей ролью в рыночной экономике;

- во-вторых, этот элемент внешней среды обладает колоссальным потенциалом поддержки малых производственно-предпринимательских структур, который реализуется, через широкий спектр форм хозяйственной интеграции.

В условиях рыночных отношений основными формами интеграции крупных и мелких производственно-предпринимательских структур можно рекомендовать: субподряд; франчайзинг; венчурное финансирование; лизинг.

Содержанием всех перечисленных форм является интеграция переплетение функциональных областей крупных и малых производственно-предпринимательских структур: производственных (субподряд), производственно-сбытовых (франчайзинг), инновационных (венчурное финансирование), производственно-финансовых (лизинг).

В этом контексте исключительно важно подчеркнуть, что все перечисленные формы соответствуют сущностным критериям поддержки

производственно-предпринимательской деятельности малого бизнеса, так как в результате их использования, во-первых, возрастает стабильность, предсказуемость внешней среды малого предпринимательства, а во-вторых, происходит взаимовыгодное движение информационных, технологических, сырьевых, кадровых и финансовых ресурсов. Следует обратить внимание еще на одно обстоятельство: значительная роль в становлении этих форм принадлежит системе государственной поддержки производственно-предпринимательских структур, инфраструктура которых позволяет обеспечить стабильность существенного фактора связи крупных и мелких субъектов хозяйствования.

В области субподряда исключительно интересен опыт Японии, где с 50-х годов начал складываться принципиально новый подход к формированию отношений с поставщиками, суть которого заключалась в увеличении объема работ, передаваемых крупными компаниями по контрактам малым и средним специализированным предприятиям, а также в сокращении общего числа прямых поставщиков комплектующих. Что касается состояния подрядных отношений между крупными и малыми производственно-предпринимательскими структурами Казахстана, то Государственный комитет Казахстана по промышленной политике (ныне упраздненный) выступал с инициативой создания субконтрактной системы. Однако организационный механизм, связывающий крупные и мелкие производственно-предпринимательские структуры, так и не появился. Представляется, что субконтрактная система должна быть основана на тех же принципах, что и система информационного обеспечения малого предпринимательства, то есть, представлена на двух уровнях - отраслевом и региональном. Логика здесь такова: государственный заказчик (крупный производитель) тяготеет к отраслевым органам управления экономикой, являющихся для него главным источником информации. А с учетом того, что малые производственно-предпринимательские структуры непосредственно взаимодействуют, главным образом, с соответствующими администрациями и органами поддержки на местах, именно здесь потенциальный поставщик может получить информацию о заказе и выйти на контракт с крупной предпринимательской структурой.

Система договорных отношений крупных и мелких производственно-предпринимательских структур в области распределения продукции и услуг получила широкую известность в мире под названием франчайзинг. Реализация его специфических преимуществ становится основой повышения жизнеспособности малых производственно-предпринимательских структур: по данным Администрации малого бизнеса США, к концу пятого года существования разорялись лишь 14% франчайзинговых фирм, тогда как для независимых малых форм хозяйствования этот показатель составил более 65% [45, с. 62].

Развитие франчайзинга в Казахстане будет способствовать решению многих проблем формирования малого предпринимательства. В их числе, во-первых, привлечение в бизнес широкого круга лиц, не решающихся заниматься бизнесом (без поддержки и обучения). По аналогии со средним персоналом

корпораций США, оказавшимся безработным и составляющим основу покупателей франчайзинга в 80-х годах, в наших условиях основу потенциального франчайзинга могут составить оставшиеся без серьезной привлекательной работы представители ВПК и научно-техническая интеллигенция, ушедшие в запас военнослужащие, начинающие бизнесмены, желающие получить более надежный и развитый бизнес и другие категории способные заниматься предпринимательской деятельностью под руководством. Во-вторых, освоение малым бизнесом новых технологий, расширение сфер деятельности малых производственно-предпринимательских структур. В-третьих, повышение качественного уровня подготовки кадров для отечественного малого предпринимательства.

Перспективным представляются развитие и создание франчайзинговых систем в таких сферах деятельности, как: организации питания, строительство, услуги по трудоустройству, бытовое обслуживание населения (в том числе с помощью передвижных торговых сервисных точек, что особенно важно в удаленных сельских районах), заправка и обслуживание автомобилей, гостиницы и мотели.

Что касается форм развития франчайзинга, то они видятся следующим образом:

1) совместные мероприятия с органами государственного уровня по подготовке нормативных актов, методических материалов и предложений по налоговым льготам, созданию специализированных банков данных и т.д.;

2) параллельные действия на региональном уровне, дополняющие меры центральных властей;

3) самостоятельные шаги по развитию франчайзинга, важнейшим среди которых должны стать:

а) установление контактов с развитыми казахстанскими фирмами потенциальными организаторами франчайзинга с целью совместной выработки типовых документов (методик контрактов, процедур контроля и др.) и налаживание практической работы по внедрению франчайзинга;

б) организация юридической, консалтинговой и информационной помощи франчайзерам и франчайзи (поиск и подбор партнеров, консультации сторон, содействие в обучении и контроле и др.);

в) организация международного франчайзинга (поиск франчайзеров за рубежом и в Казахстане, желающих организовать сеть франчайзи, помощь в анализе рынка, подбор потенциальных франчайзи, помощь в анализе рынка, подбор потенциальных франчайзинг, адаптация к казахстанским условиям зарубежной системы франчайзинга, организация субфранчайзинга, помощь в организации прототипов базовых предприятий, помощь в решении технических вопросов, связанных с удаленностью франчайзеров от франчайзи - корреспондентское обслуживание, переводы и др.);

г) организация мероприятий, пропагандирующих франчайзинг (конференции, семинары, симпозиумы и т.д.);

д) создание специализированных фирм-посредников, занимающихся подбором партнеров и другими вопросами помощи и развития франчайзинга на

коммерческой основе;

е) создание региональных отделений Казахстанской ассоциации развития франчайзинга, а также центров поддержки последнего;

ж) предоставление зданий и помещений предпринимателям участникам системы франчайзинга на льготных условиях, включая возможности приватизации и долгосрочной аренды.

Значение такой формы взаимодействия крупного и мелкого производства объективно обусловлено самим ходом казахстанских экономических реформ. С одной стороны, в результате структурных сдвигов и резкого сокращения спроса многие крупные производственно-предпринимательские структуры не используют значительную часть производственных фондов.

Появление новых видов продукции на конкурентном рынке связано с тем, насколько они будут востребованы потребителем. Каждый вид услуг требует к себе особого отношения, так как он должен отвечать интересам потребителя. Если соответствующего вида продукции раньше не было, то его появление, как правило, обусловлено экономической необходимостью. При этом создание нового продукта сопровождается использованием ноу-хау лучших производителей данной отрасли, которым пришлось создать организацию, соответствующую этому виду услуг. По материалам предпринимательских структур, занятых оказывающих услуг в сфере телекоммуникаций, в частности, филиал АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» (далее ФТТК) было подсчитано, что собственных внутренних ресурсов предпринимательской структуры недостаточно для того, чтобы собственный интернет воплотился в реальность, чтобы он был не только высокого качества, но и предоставлялся по низкой цене и поступил в максимально сжатые сроки. В 2010 году планируется увеличить количество каналов ВОЛС, предоставляемых в аренду на 120 единиц. Существующая потребность рынка телекоммуникаций, испытывает дефицит в свободных и качественных ресурсах в восточном регионе Казахстана. Данная потребность обусловлена наличием канальной емкости ВОЛС только у одного оператора – АО «Казахтелеком», который ввиду монопольного положения, предоставляет услуги по высоким тарифным ставкам. Кроме того, операторам мобильной связи данного региона необходимы альтернативные маршруты канальной емкости для обеспечения резервирования своих сетей. Основными потребителями данных услуг станут операторы мобильной связи ТОО «GSM Казахстан» с торговой маркой Kcell и ТОО «Кар-Тел» с торговой маркой «Beeline». После получения ресурсов канальной емкости ВОЛС в восточном регионе для реализации, Общество по плановым оценкам получит возможность предоставлять услугу, как материнской компании, так и реализовывать услуги другим операторам связи.

В 2010 году намечается поэтапная сдача в коммерческую эксплуатацию участков ВОЛС. Вводимые в эксплуатацию канальные ресурсы позволят выполнить намеченные планы доходов по аренде каналов ВОЛС.

Проект 2011 года составляет 399 канала или 102 % к плану 2010 года.

Проект 2012 года составляет 420 канала или 105 % к плану 2011 года.

Проект 2013 года составляет 451 канала или 107 % к плану 2012 года.

Проект 2014 года составляет 474 канала или 105 % к плану 2013 года.

Рост объемов за период с 2011 - 2014 г.г. обусловлен тем, что планируется строительство магистральной ВОЛС, которая позволит создать цифровую систему связи. Это решит все проблемы информатизации и коммерческого предоставления услуг связи для юридических и физических лиц. С учетом возможностей ВОЛС, предполагается предоставлять в аренду современные цифровые высокоскоростные каналы провайдером услуг Интернет и передачи данных, а также операторам сотовой связи и другим заинтересованным коммерческим структурам.

Услуги международного транзита

Проект 2010 года составляет 64 каналов или 114,3% к плану 2009 года.

Планируемая, начиная с августа 2010 года, сдача в коммерческую эксплуатацию волоконно-оптической магистрали (до 80% от общей протяженности проекта (Павлодар, Семей, Усть-Каменогорск, Шымкент.) должна активизировать работу по продажам ресурсов доступа к сети Интернет, канальных ресурсов ВОЛС и наращивание пропускной способности каналов международного транзита.

Проект 2011 года составляет 114 каналов или 178 % к плану 2010 года.

Проект 2012 года составляет 150 канала или 132 % к плану 2011 года.

Проект 2013 года составляет 173 канала или 115 % к плану 2012 года.

Проект 2014 года составляет 190 канала или 110 % к плану 2013 года.

За период с 2011 - 2014 г.г. планируется увеличить количество каналов международного транзита предоставляемых в аренду. Существующая потребность рынка телекоммуникаций международного транзита насыщена, и эластичность спроса достигла своего предела. Основные международные операторы уже приобрели необходимое количество международных каналов и планируют в дальнейшем наращивание пропускной способности на основе арендуемых каналов, что позволит обеспечить динамику роста каналов.

Оптимальной формой разрешения этого противоречия является лизинг, который, с учетом специфических казахстанских условий, мог бы быть назван интеграционным (пока же наиболее широкое развитие в Казахстане и России получает, так называемый, финансовый лизинг, особенностью которого является выплата пользователем стоимости объекта в течение срока лизинга).

Как известно, термин «венчурное (рисковое) финансирование» имеет широкое и узкое значение. В широком смысле под ним подразумеваются все вложения в рискованные с точки зрения финансовых результатов, проекты, прежде всего, в области высоких технологий. В узком смысле оно означает долго- или среднесрочные инвестиции в виде кредитов или вложение в акции, осуществляемые венчурным фондом с целью создания и развития малых быстрорастущих компаний. Обычно малые рискованные (или венчурные) предприятия связаны со сферой НИОКР, поэтому для их обозначения часто используют термин «малые инновационные предприятия». Венчурные фонды образуются в нескольких организационных формах, главной из которых является специализированная независимая фирма венчурного капитала. Другие формы: венчурные фонды крупных корпораций, инвестиционные компании

малого бизнеса, научно-исследовательские партнерства с ограниченной ответственностью.

Именно через свои венчурные фонды корпорации осуществляют рисковое финансирование малых производственно-предпринимательских структур. Исходя из этого, перспективы развития в России венчурного финансирования в качестве формы интеграции крупных и мелких производственно-предпринимательских структур, как представляется, связаны, прежде всего, с реализацией потенциала промышленно-финансовых групп. Взаимодействие последних с малыми инновационными фирмами, эффективно способствовало бы разрешению противоречия между невостребованностью потенциала казахстанских и российских ученых и необходимостью кардинального обновления технической основы фактически всех отраслей народного хозяйства. Государство обязано создать адекватную этим задачам внешнюю среду, а также обеспечить прямую финансовую поддержку приоритетных венчурных разработок для малых фирм.

Таким образом, данные рекомендации по поддержке производственно-предпринимательских структур включают в себя: формирование правовой среды; финансово-кредитную поддержку; имущественную поддержку; инфраструктурную поддержку; инновационную и инвестиционную поддержку.

Результативность данных рекомендаций заключается в том, что они отражают насущные потребности современного казахстанского предпринимательства и будут способствовать развитию производственного предпринимательства, сохранению и созданию новых рабочих мест, решению проблем доступа производственного предпринимательства к источникам финансирования, обеспечению органов власти и управления достоверной информацией, повышению эффективности деятельности производственно-предпринимательских структур в целом.

3.2. Способы оценки взаимодействия предприятий

Применение интеграционного подхода является методически обоснованным приемом, используемым при оценке процесса развития форм взаимодействия производственно-предпринимательских структур. Методически он применим с учетом особенностей, присущих различным подсистемам, входящих во взаимодействующие предпринимательские структуры. Учитывая специфику проблем, связанных с развитием предпринимательства необходимо формирование системы оценочных параметров и методов их исчисления. Такая система призвана обеспечить:

- оценку кризисных ситуаций, сложившихся в социально-экономическом комплексе, в том числе и во взаимодействующих производственно-предпринимательских структурах;
- оценку влияния кризисных ситуаций на развитие взаимодействующих производственно-предпринимательских структур и всей социально-экономической системы;
- выделение основных направлений и приоритетов социально-

экономического развития взаимодействующих предпринимательских структур;

- разработку и обоснование программно-целевых мероприятий по развитию взаимодействия производственно-предпринимательских структур.

Формирование адекватной системы показателей и параметров должно опираться на ряд основополагающих принципов. Наряду с принципом приемлемого риска в состав методического базиса, соответствующего исследуемой проблеме, можно выделить:

- принцип комплексности, который заключается в агрегированном рассмотрении всех аспектов взаимодействия;

- принцип системности, в рамках которого рассматриваются взаимосвязи и взаимозависимости между агрегированными аспектами взаимодействующих структур;

- принцип многовариантности, подразумевающий разработку нескольких альтернативных вариантов преодоления кризисных явлений и укрепления позиций взаимодействующих предпринимательских структур, а также осуществление процедуры выбора наиболее рационального варианта взаимодействия на основе критерия эффективности;

- принцип безусловного приоритета развития производственного предпринимательства, как одного из важнейших элементов обеспечения необходимого уровня взаимодействующих структур;

- принцип целевой ориентации, с необходимостью четкой фиксации целей в области развития взаимодействия производственно-предпринимательских структур и создании предпосылок для использования программно-целевого метода.

Программно-целевой метод предполагает постановку определенных целей. Для развития взаимодействия ставятся цели: промышленно-производственного уровня; отраслевые; предпринимательских структур.

Структура экономических целей развития взаимодействия производственно-предпринимательских структур отображена в таблице 11. Для реализации целевой программы развития взаимодействия предпринимательских структур необходимы благоприятные условия, то есть, необходимы рычаги управления этим взаимодействием.

Реализация данного методического подхода требует разработки специальной комплексной программы - программы развития взаимодействия производственно-предпринимательских структур, в рамках которой предусматривается система мер по достижению устойчивого функционирования предпринимательских структур.

Таблица 11

Структура экономических целей развития взаимодействия производственно-предпринимательских структур

Цели промышленно-производственного уровня	Цели отраслевые	Цели предпринимательских структур
Преодоление экономического кризиса за счет роста доходов от	Рост доходов от предпринимательства в производственных	Получение дохода предпринимательскими структурами

производственного предпринимательства	отраслях	
Снижение затрат бюджета за счет создания конкурентной среды при выполнении заказов	Развитие отраслей, выполняющих производственные заказы	Создание предпринимательских структур в отраслях, выполняющих производственные заказы
Структурная перестройка промышленности	Развитие отраслей, определяющих структурную перестройку промышленности	Создание предпринимательских структур в отраслях, определяющих структурную перестройку промышленности

Такая программа нуждается в наборе индикаторов, который позволит выявить и оценить возможные негативные факторы и угрозы, а также осуществить комплекс мероприятий по стабилизации социально-экономической ситуации.

Одним из основных целей АО «Транстелеком» являются:

1. Усиление направленности Общества на поступательное развитие и расширение бизнеса на внутреннем и международном телекоммуникационном рынке на основе проводимой корпоративной политики, широкого внедрения эффективной системы менеджмента, для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности и планомерности внедрения инноваций.

2. Повышение эффективности взаимодействия между структурными подразделениями на основе принятия единой политики и целей всеми сотрудниками Общества, как руководства к деятельности.

3. Повышение производительности и качества функционирования, вводимых в эксплуатацию современных телекоммуникационных технологий, как высший приоритет в технической деятельности компании.

4. Создание предпосылок для интенсивного развития отрасли телекоммуникаций Республики Казахстан на основе внедрения лучших практик и опыта работы передовых компаний, а также взаимовыгодного сотрудничества с компаниями поставщиками телекоммуникационного оборудования и технологий.

После постановки общей цели осуществляется второй этап стратегического планирования - конкретизация целей для обеспеченности предприятия ресурсами. Например, для Филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» (далее ФТТК) определены следующие основные цели:

1. Увеличить рост абонентской базы (установки) на 122 номера (3,25%).
2. Своевременно выполнить план капитального ремонта линейных сооружений.
3. Своевременно выполнить план текущего ремонта линейных сооружений.
4. Расширить монтируемую стационарную емкость филиала на 44 номера (0,88%).
5. Снизить количество повреждений:
6. МС на 10%;

7. ДАТС на 33%;
8. плат ЦАТС на 33%;
9. МТС (АМК) на 25%;
10. ТТ на 100%.
11. Заменить АТС на ЦАТС на 2 станциях (17%).
12. Подключить к СТОП 2 станции (17%).
13. Обучить 9 сотрудников филиала (7%).
14. Обеспечить отсутствие несчастных случаев, травматизма по филиалу на 100%.
15. 10. Увеличить доход на одного абонента на 3%.
16. 11. Выполнить утвержденный план доходов на 100%.
17. Обеспечить отсутствие простоя каналов АМК и ГМС по причине отказа оборудования филиала на 100%.

Среди основных критериев, характеризующих интересы производства в области развития предпринимательства, предлагается выделять:

- способность экономического комплекса функционировать в условиях расширенного воспроизводства;
- устойчивость финансовой системы;
- возможность поддержания инновационного потенциала;
- сохранение экономического единства на отраслевом уровне и интеграции предпринимательских структур в общенациональное экономическое пространство;
- обеспечение необходимого уровня регулирования предпринимательской деятельности, необходимого для нормального функционирования рыночных отношений.

Методический инструментарий, используемый в процессе развития взаимодействия производственно-предпринимательских структур, можно характеризовать как методы управления им, а сам процесс формирования рациональных решений в области регулирования предпринимательства - как процесс управления производственным предпринимательством.

Развитие этого процесса встречает ряд объективных трудностей. Целесообразно выделить внутренние и внешние факторы, препятствующие практическому использованию данного методического подхода.

Внешние - проявляются во взаимосвязи между органами управления и предпринимательскими структурами. К ним относятся: недостаточный уровень развития рыночных отношений в некоторых отраслях, отсутствие рыночной пропорциональности, спад производства и инвестиционной активности, разрушение устойчивых хозяйственных связей и другие факторы, охватывающие, по существу, все аспекты, связанные с функционированием производственного предпринимательства.

Внутренние факторы формируются во внутренней среде органов управления и касаются, в первую очередь, кадрового состава подразделений, входящих в их организационную структуру. Такие факторы отражают меру потенциальной способности органов управления к использованию методов управления предпринимательством.

Установлено, что для оценки эффективности функционирования предпринимательских структур (рисунок 13), необходимо, прежде всего, определить затраты на процессы выполнения функциональных задач.

Целесообразная эффективность взаимодействия производственно-предпринимательских структур определяется конечным результатом - полученной прибылью, оценкой которого служит целевая эффективность (степень достижения поставленной цели в заданных условиях функционирования) (блок 6, рисунок 13).

Схема оценки эффективности взаимодействия структур филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком»



Рисунок 13

Показателем целевой эффективности является степень достижения цели взаимодействия производственно-предпринимательских структур. Первообразной (целевой эффективностью) или основой успешного взаимного функционирования производственно-предпринимательских структур является ее экономическая эффективность (блок 4), которая оценивается по результатам взаимодействия (блок 1) и ресурсам (блок 2) ее достижения (эффективности).

Соотношение ресурсов, а также рыночной цены соответствующего вида товара, которые формируются в результате функционирования блока 2 и договорной цены того же вида товара, которая формируется в результате предпринимательских взаимодействий, а также объем произведенных товаров, определяемый в соответствии с заключенными договорами, как результат действия блока 3 составляют экономическую эффективность и преобразуются (интегрируются, синтезируются) в процессе взаимодействия производственно-предпринимательских структур по производству и продажам товаров (блок 1).

Блоком 1 определяется экономическая эффективность и соответственно

целевая эффективность взаимодействия производственно-предпринимательских структур.

Организационная структура АО «Транстелеком» (Приложение Г) построена с целью достижения высокого имиджа, обеспечения бесперебойного функционирования и поступательного развития Компании в условиях конкуренции на телекоммуникационном рынке, создания современных сетей телекоммуникаций, обеспечения предоставления качественных услуг связи на основе постоянной связи с потребителями.

Организационная структура четко определяет и устанавливает полномочия, взаимную связь и ответственность Высшего руководства и структурных подразделений внутри Общества, посредством приказов, распоряжений, должностных инструкций и документированных процедур, действующих в системе управления производством и менеджмента качества.

Оценкой эффективности взаимодействия производственно-предпринимательских структур является экономический результат: прибыль, себестоимость и др., а в качестве показателя достижения экономической эффективности (ряд числовых значений), выводимый из аналитической зависимости:

$$F_t = \frac{P_t}{R_{ct} + R_{mt} + R_{\psi t}} \rightarrow \max \quad (8)$$

где F_t – коэффициент экономической эффективности взаимодействия производственно-предпринимательских структур t -го периода;

P_t – прибыль (эффект) деятельности производственно-предпринимательских структур в процессе взаимодействия t -го периода (тенге);

R_{ct} – трудовые ресурсы t -го периода (тенге);

R_{mt} – материальные ресурсы t -го периода (тенге);

$R_{\psi t}$ – финансовые ресурсы t -го периода (тенге).

P_t – вычисляется как разница между стоимостью товаров по рыночным ценам и их стоимостью по договорным ценам для взаимодействующих производственно-предпринимательских структур t -го периода:

$$P_t = \sum_i^K \sum_j^M P_{rijt} - \sum_i \sum_j P_{dijt} \quad (9)$$

Где: P_{rijt} – рыночная цена i -го вида товара, j -го поставщика (договора), t -го периода (тенге);

P_{dijt} – договорная цена i -го вида товара, j -го поставщика (договора), t -го периода, установленная в результате предпринимательских взаимодействий, (тенге);

Формула (3) имеет универсальный вид комплексной оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности персонала фирмы. Оттеняя ее информационно - контактный аспект деятельности производственного предпринимательства она принимает вид:

$$F_t = \frac{P_t}{R_{\psi t}} \quad (10)$$

Таким образом, экономическая эффективность взаимодействия

производственно-предпринимательских структур тем выше, чем экономический эффект выше ресурсов затраченных на его получение. Математически это означает большую разницу между выделяемыми ресурсами на приобретение товаров и его результатом, а в условиях рыночной экономики - между стоимостью товаров по рыночным ценам и их стоимостью по договорным ценам для производственно-предпринимательских структур. Исходя из соотношения (9) переменные P_{rij} , P_{dij} находятся в зависимости от общих факторов рынка: спроса, предложения и конкуренции. Эти преобразования осуществляются производственно-предпринимательскими структурами в ходе взаимодействия (блок 1, рис. 13).

Сравнение различных вариантов решений (проектов) и выбор лучшего из них рекомендуется производить с использованием различных показателей, к которым относятся:

- чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект;
- индекс доходности (ИД);
- внутренняя норма доходности (ВНД);
- срок окупаемости;

другие показатели, отражающие интересы производственно-предпринимательских структур или специфику их деятельности.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу, или как превышение интегральных результатов над интегральными затратами.

Если в течение расчетного периода не происходит инфляционного изменения цен или расчет производится в базовых ценах, то величина ЧДД для постоянной нормы дисконта вычисляется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{чдд}} = \text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t) / (1 - E)^t \quad (11)$$

где P_t — результаты, достигаемые на t -ом шаге расчета;

Z_t — затраты, осуществляемые на том же шаге;

T — горизонт расчета (равный номеру шага расчета, на который производится ликвидация объекта);

$\mathcal{E}_t = (P_t - Z_t)$ — эффект, достигаемый на t -ом шаге.

Если ЧДД положителен, решение (взаимодействие) является эффективным (при данной норме дисконта) и может рассматриваться вопрос о его принятии. Чем больше ЧДД, тем эффективнее решение (проект). Если решение (взаимодействие) будет осуществлено при отрицательном ЧДД, производственно-предпринимательские структуры понесут убытки, то есть решение (взаимодействие) неэффективно.

На практике пользуются модифицированной формулой для определения ЧДД. Для этого из состава Z_t исключают капитальные вложения и обозначают через:

K_t — капитальные вложения на t -ом шаге;

K — сумму дисконтированных капиталовложений, то есть

$$K = \sum_{t=0}^T K_t / (1 + E)^t$$

(12)

А через Z_t^+ — затраты на t -ом шаге при условии, что в них не входят капиталовложения.

Тогда формула (11) для ЧДД записывается в виде:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t^+) / (1 + E)^t - K \quad (13)$$

и выражает разницу между суммой приведенных эффектов и приведенной к тому же моменту времени величиной капитальных вложений (K).

Индекс доходности (ИД) представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений

$$\text{ИД} = 1 / K \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t^+) / (1 + E)^t - K$$

(14)

Индекс доходности тесно связан с ЧДД. Он строится из тех же элементов и его значение связано с ЧДД: если ЧДД положителен, то и ИД > 1 и наоборот. Если ИД > 1 решение (проект) эффективно, если ИД < 1 - неэффективно.

Внутренняя норма доходности (ВНД) представляет собой ту норму дисконта ($E_{вн}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям.

Иными словами, $E_{вн}$ (ВНД) является решением уравнения

$$\sum_{t=0}^T (P_t - Z_t^+) / (1 + E_{вн})^t = \sum_{t=0}^T K_t / (1 + E_{вн})^t \quad (15)$$

Если расчет ЧДД решения (взаимодействия) дает ответ на вопрос, является оно эффективным или нет при некоторой заданной норме дисконта (E), то ВНД решения (проекта) определяется в процессе расчета и затем сравнивается с требуемой производственно-предпринимательской структуре нормой дохода на вкладываемый капитал.

В случае, когда ВНД равна, или больше требуемой производственно-предпринимательской структуре нормы дохода на капитал, решение оправдано, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае решение (взаимодействие) нецелесообразно.

Если сравнение альтернативных (взаимоисключающих) решений (взаимодействий) по ЧДД и ВНД приводят к противоположным результатам, предпочтение следует отдавать ЧДД.

Срок окупаемости - минимальный временной интервал (от начала взаимодействия), за пределами которого интегральный эффект становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Иными словами, это период (измеряемый в месяцах, кварталах или годах), начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с принятием решения (взаимодействия), покрываются суммарными результатами его осуществления. Пример расчета срока окупаемости станции Спутник приведен в приложение Д

При выборе решения результаты и затраты, связанные с осуществлением

взаимодействия, можно вычислять с дисконтированием или без него. Соответственно, получится два разных срока окупаемости.

При использовании показателей для сравнения различных вариантов решений они должны быть приведены к сопоставимому виду.

Результаты взаимодействия производственно-предпринимательских структур во многом зависят от того, насколько эффективно используются ресурсы каждой из структур. Используемые в практике варианты оценки эффективности использования ресурсов отличаются излишней громоздкостью, включают трудоемкий расчет большого количества показателей, роль которых в организации взаимодействия не всегда ясна. В соответствии с требованиями конкурентных отношений возникает необходимость ввода в систему межфирменных отношений новых критериев оценки деятельности производственно-предпринимательских структур, таких как эффективность использования производственных ресурсов и напряженность бизнес-планов.

В связи с этим принципиально важным является разработка методических основ процедуры управления оценкой эффективности производства и разработка схемы ее формирования. Этапами оценки уровня эффективности использования ресурсов (таблица 12) могут быть следующие:

Таблица 12

Оценки уровня эффективности использования ресурсов

№ п/п	Этапы	Характеристика
1	1 этап	определение формы выражения оценки эффективности использования ресурсов;
2	2 этап	выбор показателей эффективности использования производственных ресурсов;
3	3 этап	ранжирование показателей по приоритетности;
4	4 этап	определение коэффициентов значимости показателей эффективности;
5	5 этап	оценка достигнутого уровня эффективности использования производственных ресурсов производственно-предпринимательской структурой;
6	6 этап	ранжирование производственно-предпринимательских структур по уровню использования производственных ресурсов.

На первом этапе решается вопрос определения наиболее удобной, простой и понятной формы выражения оценки эффективности. Наиболее оптимальной, позволяющей оценить уровень эффективности использования производственных ресурсов и напряженность бизнес-планов является ресурсный паспорт производственно-предпринимательской структуры, который целесообразно составлять по форме, учитывавшей следующие временные характеристики показателей:

1. Базисный коэффициент соотношения темпов исследуемого показателя производственно-предпринимательской структуры с темпом по всей группе взаимодействующих структур.

2. Величина исследуемого показателя в году, предшествующем отчетному.

3. Величина показателя в отчетном году.
4. Темп роста показателя в отчетном году (п. 3 : п.2).
5. Темп роста показателя по группе производственно- предпринимательских структур в отчетном году.
6. Коэффициент соотношения темпов производственно- предпринимательской структуры с темпом по всей группе взаимодействующих структур в отчетном году (п. 4 : п. 5).
7. Коэффициент соотношения темпов производственно- предпринимательской структуры с темпом по всей группе взаимодействующих структур в году, предшествующему отчетному.
8. Темп роста коэффициентов соотношения темпов производственно- предпринимательской структуры с темпом по всей группе взаимодействующих структур в году, предшествующему отчетному.
9. Уровень эффективности деятельности производственно- предпринимательской структуры по исследуемому показателю (п. 6 + п.8).

Дадим математическую интерпретацию данной формы ресурсного паспорта.
Пусть:

i – индекс отчетного (анализируемого) года ($(i = 1, \dots, k)$);

$a_0, a_{0-1}, a_{i-1}, a_{i-2}, a$ – абсолютная величина исследуемого показателя по j -ой производственно-предпринимательской структуре соответственно в базисном, предшествующем базисному, предшествующем отчетному (анализируемому первый и второй годы) и отчетном (анализируемом) годах;

$A_0, A_{0-1}, A_{i-1}, A_{i-2}, A$ – абсолютная величина исследуемого показателя по всей группе взаимодействующих производственно-предпринимательских структур соответственно в базисном, предшествующем базисному, предшествующем отчетному (анализируемому первый и второй годы) и отчетном (анализируемом) годах;

$$K_{\text{баз}} = \frac{A_0 * a_{0-1}}{A_{0-1} * a_0} - \text{коэффициент соотношения темпов роста показателя}$$

производственно-предпринимательской структуры с темпом по всей группе взаимодействующих структур в базисном году;

$$K_i = \frac{a_i * A_{i-1}}{a_{i-1} * A_i} - \text{коэффициент соотношения темпов роста показателя}$$

производственно-предпринимательской структуры с темпом по всей группе взаимодействующих структур в отчетном (анализируемом) году;

$$K_{i-1} = \frac{a_{i-1} * A_{i-2}}{a_{i-2} * A_{i-1}} - \text{коэффициент соотношения темпов роста показателя}$$

производственно-предпринимательской структуры с темпом по всей группе взаимодействующих структур в году, предшествующем отчетному (анализируемому);

$d_i = \frac{a_i}{a_{i-1}}$ - темп роста показателя производственно-предпринимательской структуры в отчетном (анализируемом) году;

$D_i = \frac{A_i}{A_{i-1}}$ - темп роста показателя по всей группе взаимодействующих производственно-предпринимательских структур в отчетном (анализируемом) году;

$K_{\Delta i-1} = \frac{K_{i-1}}{K_{\text{баз}}}$ - темп роста коэффициентов соотношения темпов производственно-предпринимательской структуры с темпом по всей группе взаимодействующих структур в году, предшествующем отчетному (анализируемому);

$K_{\text{эф}} = K_i + K_{\Delta i-1}$ - сумма коэффициентов, характеризующих уровень эффективности производственно-предпринимательской структурой по исследуемому ресурсному показателю.

Раскроем содержание полученного соотношения путем подстановки всех его численных выражений:

$$K_{\text{эф},j} = \left(\frac{a_{i,j}}{a_{i-1,j}} \cdot \frac{A_{i,j}}{A_{i-1,j}} \cdot \frac{K_{i-1,j}}{K_{\text{баз},j}} \right) + \frac{K_{i-1,j}}{K_{\text{баз},j}} \quad (16)$$

где: m – индекс исследуемого показателя ($m=1, \dots, n$).

Из приведенной зависимости очевидно, что уровень использования ресурсов производственно-предпринимательской структурой полностью зависит от динамики ресурсных показателей. Кроме этого, можно отметить следующие достоинства данной формы ресурсного паспорта: во-первых, появляется возможность оценки доли вклада каждой производственно-предпринимательской структуры в динамику того или иного показателя эффективности. Во-вторых, данная форма позволяет получить информацию об уровне результативности деятельности производственно-предпринимательской структуры в любом периоде времени, в том числе и на долгосрочную перспективу. В-третьих, данная форма в большей степени отвечает требованиям предпринимательского подхода к производству, поскольку она ориентирует на наиболее полное использование производственных ресурсов с целью роста их отдачи. Таким образом, необходимо определить ресурсные показатели.

Эта задача решается на втором этапе - этапе выбора показателей. Важнейшей предпосылкой роста эффективности производства является осуществление исследований по вопросу о показателях эффективности,

определение тенденций, факторов и путей ее повышения.

Необходимость совершенствования системы показателей, методов их расчета и определения влияния факторов эффективности на конечные результаты и эффект производства, динамику его эффективности вызвана несовершенством и некоторых вопросов определения уровня и динамики эффективности производства в практике бизнес-планирования и управления производственно-предпринимательской структурой. Создавшаяся ситуация свидетельствует о недостаточной степени системности совокупности применяемых показателей и неполном соблюдении принципов научного формирования системы показателей. К таким принципам относятся: ограничение состава показателей эффективности оптимальным (а не минимальным или максимальным) количеством; достаточное разнообразие, обеспечивавшее соответствие количества показателей количеству наиболее активных элементов (подсистем) производственного предпринимательства; взаимная дополняемость показателей; измерение эффективности производства путем сопоставления эффекта с ресурсами производства.

Производственно-предпринимательские структуры, занятые изготовлением основной продукции осуществляют свою деятельность в рамках таких экономических объектов, как подсистемы средств труда, предметов труда, трудовых ресурсов и подсистемы производства. Что касается выбора показателей эффективности работы производственно-предпринимательских структур, то они определяются в соответствии с целями и особенностями их функционирования. Так, для производственно-предпринимательских структур можно предложить следующую систему показателей, наиболее полно отражающих эффективность использования производственных ресурсов в соответствующих подсистемах: фондоотдача, соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы, производительность труда и затраты на 1 тенге продукции. Роль таких показателей, как фондоотдача и производительность труда понятна, поскольку они являются показателями интенсивных факторов по использованию средств труда и трудовых ресурсов. Коэффициент соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы выполняет свои определенные функции. Во-первых, бесспорно, он стимулирует прирост продукции за счет повышения производительности труда. Во-вторых, при расчете данного коэффициента соотношения средняя заработная плата включает все выплаты и таким образом учитывается не только экономия живого, но и прошлого (овеществленного) труда. Последний показатель отражает величину затрат, приходящихся на 1 тенге произведенной производственно-предпринимательской структурой продукции, и соответствует подсистеме производства. Однако следует отметить, что методика его расчета несколько отличается от всех остальных, и поэтому необходима постоянная корректировка его расчета. Как представляется, в целях единообразия расчета всех показателей эффективности целесообразно в подсистеме производства использовать показатель, обратный показателю затрат на 1 тенге произведенной продукции – затратноотдача, характеризующий производство продукции с одного тенге затрат.

Важным этапом в оценке достигнутого уровня деятельности предпринимательских структур является определение приоритета показателей и, особенно, в условиях рационального использования имеющихся ресурсов.

По своему содержанию экономические показатели представляет собой научное отображение реализуемых в производстве связей. Любое перестроение связей в системе найдет свое выражение в динамике соответствующих показателей. Четко контролируя динамику экономических показателей, можно не только определить направление движения производства, но и управлять этим движением.

В условиях взаимодействия предпринимательских структур нужно учитывать содержательность показателя, т.е. отражение в нем наиболее общих и существенных связей, реализуемых в производственной системе, а также устойчивость и динамичность используемых показателей.

В последнее время в экономической литературе и хозяйственной практике все большее распространение находит новый способ измерения результатов деятельности производственной системы - через нормативное соотношение темпов роста показателей [50]. Введение в предпринимательский механизм цепочек приоритетов в росте показателей, позволяет убедиться на практике, что управлять эффективностью, не контролируя соотношения темпов роста основных показателей, значит, управлять «вслепую». В общем виде режим деятельности в производственно - предпринимательской системе представляет собой согласованную композицию фактически реализуемых связей. Модель экономического режима - это взаимосвязанная динамическая система показателей.

Основой повышения эффективности работы производственно-предпринимательской структуры в целом является повышение эффективности использования его ресурсов, всесторонняя рациональность производства.

Рациональность должна обеспечивать экономию живого и прошлого труда либо такую экономию любого из них, которая превышает увеличение затрат другого элемента и таким образом обеспечивает экономию совокупного труда. При всей актуальности роста производительности живого труда обществу не безразлично, какой ценой достигается этот рост. Если производительность труда растет медленнее, чем его фондовооруженность, то это означает, что организация и структура производства сводит на нет возможности предпринимательства. Таким образом, прирост этой производительности носит, можно сказать, во многом экстенсивный характер, так как достигается за счет увеличения ресурсов прошлого труда, в данном случае - основных фондов.

С системной точки зрения техническое развитие производства представляет собой такое изменение ресурсов предприятия, при котором экономические связи увеличиваются не за счет числа самих элементов, а за счет изменения их качественных признаков. В основе интенсивного типа развития лежат изменения в техническом строении производства. Процессу интенсификации производства соответствует не любое произвольное изменение в его технической строении, а строго определенное, которое является объективной основой роста эффективности использования ресурсов производственно-

предпринимательскими структурами (трудовых, материальных и др.), что находит свое выражение в динамике темпов роста показателей эффективности:

$$I_{пт} > I_{пт \text{ и } зп} > I_{фо} > I_{зо}$$

при условии, что $I_i > 0$.

где: $I_{пт}$ - темп роста производительности труда;

$I_{пт \text{ и } зп}$ - темп роста соотношения производительности труда и заработной платы;

$I_{фо}$ - темп роста фондоотдачи;

$I_{зо}$ - темп роста затратноотдачи.

Данная предложенная система показателей охватывает наиболее существенные связи, реализуемые в процессе производства.

В настоящее время экономическая наука располагает большим арсеналом, методов определения коэффициентов значимости показателей: метод экспертных оценок (метод прямого ранжирования или последовательного упорядочения и метод парных сравнений или расстановки приоритетов), метод наименьших квадратов, метод экспоненциального сглаживания, метод адаптивного сглаживания и другие. Наиболее распространенным и доступным является метод экспертных оценок.

Важным моментом при применении метода экспертных оценок является не только оценка компетентности экспертов, но и формулировка вопроса, который ставится перед экспертами. Известно, что весовые коэффициенты частных показателей эффективности имеют определенную экономическую интерпретацию. Иначе говоря, введение весовых коэффициентов - это метод ориентации интересов предпринимательской структуры на народнохозяйственный критерий. Производственная фирма в целом, имея объективный экономический интерес в максимизации фондов стимулирования, меняет систему предпочтений производственно- предпринимательских структур в изменении тех или иных показателей эффективности производства. Чем больше улучшение данного показателя способствует росту экономического благополучия фирмы, тем более высокое значение коэффициента весомости ему присваивается. Отсюда следует, что эксперты - представители руководства фирм в неявной форме всегда будут руководствоваться своими экономическими интересами, не говоря уже о соображениях престижности и инерционности. Это значит, что, если попросить экспертов заполнить матрицу смежности, руководствуясь интересами народного хозяйства в целом, трудно ожидать объективных результатов.

Поэтому целесообразнее в этом случае пользоваться аналитическим методом экспертных оценок. В процедуре проведения экспертизы выделяется три основных этапа. На первом этапе эксперты привлекаются для уточнения формализованной модели объекта оценки, формулировки вопросов в анкетах, уточнения состава группы. На второе этапе осуществляется непосредственная работа экспертов над вопросами в анкетах. На третьем этапе после предварительной обработки результатов оценки эксперты привлекаются для

консультаций по недостающей информации, необходимой для окончательного формирования оценки.

Применение статистической обработки результатов экспертных оценок в виде количественных данных, содержащихся в анкетах, требует определения статистических оценок прогнозируемых характеристик и их доверительных границ, статистических оценок согласованности мнений экспертов.

При обработке результатов экспертных оценок по относительной важности показателей среднее значение, дисперсия и коэффициент вариации вычисляются для каждого оцениваемого показателя. Кроме того, вычисляется коэффициент конкордации, показывающий степень согласованности мнений экспертов по важности каждого из оцениваемых коэффициентов, и коэффициенты парной ранговой корреляции, определяющие степень согласованности экспертов друг с другом.

Для этого производится ранжирование оценок важности, данных экспертами. Каждая оценка, данная i -ым экспертом, выражается числом натурального ряда таким образом, что число 1 присваивается максимальной оценке, а число n - минимальной. Если все оценки различны, то соответствующие числа натурального ряда есть ранги оценок i -го эксперта. Если среди оценок, данных i -ым экспертом, есть одинаковые, то этим оценкам назначается одинаковый ранг, равный средней арифметической соответствующих чисел натурального ряда.

Сумма рангов S_j , назначенных экспертами показателю j ($j = 1, \dots, m$; x - число исследуемых показателей), определяется по формуле:

$$S_j = \sum_{i=1}^n R_{ij}$$

(17)

где: R_{ij} - ранг оценки, данной i -ым экспертом j -му показателю.

Среднее значение суммы рангов оценок по всем показателям равно

$$\bar{S} = \sum_{j=1}^m S_j / m .$$

Отклонение суммы рангов S_j , полученных j -ым показателем, от

среднего значения суммы рангов определяется как $d_j = S_j - \bar{S}$, что учитывается при расчете коэффициента конкордации.

Коэффициент конкордации принимает значение в пределах от 0 до 1. $W = 1$ означает полную согласованность мнений экспертов, при $W = 0$ - полную несогласованность. Коэффициент конкордации показывает степень согласованности всей экспертной группы.

Для выявления степени согласованности мнений экспертов используется коэффициент парной ранговой корреляции (r). Он может принимать значения от +1 до -1. Значение $r = 1$ соответствует полной согласованности мнений двух экспертов. Значение $r = -1$ показывает, что мнение одного эксперта противоположно мнению другого.

Для определения уровня значимости значений коэффициентов W и R используется критерий χ^2 и по соответствующим таблицам определяется уровень значимости полученных значений.

Экспериментальные расчеты коэффициентов значимости показателей в соответствии с установленными для них приоритетами, проведенные на одной из производственных фирм, позволили получить их численные значения. При расчетах использовалась следующая формула:

$$C_i = \frac{\sum_{a=1}^e L_a}{a * 100} \quad (18)$$

где: i – индекс показателя ($i = 1 \dots e$);

C_i коэффициент значимости i – го показателя;

L_a – количество баллов, назначенное a – ым экспертом;

a – число экспертов (принято 5).

Количественные значения коэффициентов значимости показателей распределились следующим образом:

производительность труда – 0.36;

соотношение роста производительности труда и заработной платы – 0.24;

фондоотдача – 0.22;

затратоотдача – 0.18.

Этап непосредственного расчета оценки достигнутого уровня использования ресурсов производственно-предпринимательской структурой является, по существу, итогом всех предыдущих этапов, в частности, с первого по третий включительно. В соответствии с принятой формой выражения оценка использования ресурсов складывается из двух коэффициентов: K_1 – характеризующий соотношение достигнутых производственно-предпринимательской структурой темпов роста в отчетом (анализируемом) году с достигнутыми темпами по всей группе взаимодействующих структур в целом по каждому из рассматриваемых показателей эффективности; K_2 – характеризующий изменение коэффициентов соотношения темпов производственно-предпринимательской структуры с темпом по всей группе взаимодействующих структур в период, предшествующий отчетному (таблица 13).

Следующим шагом является формирование на основе частных показателей интегральной оценки ресурсного взаимодействия предпринимательских структур. Как правило, на практике это осуществляется простым суммированием всех частных коэффициентов между собой. Иногда полученную сумму частных коэффициентов делят на число показателей (в данном случае на 4) и полученная величина является итоговым результатом. Видимо, это в достаточной степени оправдано. Прежде всего, это связано с тем, что такая система расчета не учитывает и не ориентирует на интенсивный путь развития.

Примером тому может послужить таблица 14, на основе которой можно заключить, что производственно-предпринимательские структуры функционирует в условиях экстенсивного развития, т.е. с дополнительным привлечением как трудовых, так и материальных ресурсов.

Но даже если показатели распределяются в соответствии с установленными для них рангами, но сумма коэффициентов остается прежней, все равно очень сложно говорить об эффективности деятельности данной производственно-

предпринимательской структуры.

Этот недостаток устраняется путем введения в систему расчетов показателей ранжирования, т.е. величин, позволяющих упорядочить полученные результаты частных коэффициентов использования ресурсов в соответствии с принятыми условиями функционирования и установленными рангами значимости показателей.

Таблица 13

Оценка эффективности использования ресурсов производственно-предпринимательской структурой АО «Транстелеком»

№ п/п	Показатели	Производительность труда	Соотношение роста производительности труда и заработной платы	Фондоотдача	Затратоотдача
1	Базисный коэффициент соотношения темпов показателя производственно-предпринимательской структуры с темпом по всей группе структур	1.182	1.2	1.064	0.9746
2	Величина показателя в году, предшествующем отчетному	3850	1.056	0.70.3	1-25.5
3	Величина показателя в отчетном году	4280	1.051	0.69.38	1-30.3
4	Темп роста показателя в отчетном году (ст. 3 : ст. 2)	1.112	0.995	0.9869	1.038
5	Темп роста показателя по группе взаимодействующих производственно-предпринимательских структур в отчетном году	1.1069	1.06	1.002	0.8569
6	Коэффициент соотношения темпов производственно-предпринимательской структуры с темпом по всей группе взаимодействующих структур в отчетном году (ст. 4 : ст. 5)	1.005	0.9387	0.9849	1.211
7	Коэффициент соотношения темпов производственно-предпринимательской структуры с темпом по всей группе взаимодействующих структур в году, предшествующем отчетному	1.098	1.079	0.917	0.920
8	Темп роста коэффициентов соотношения темпов производственно-предпринимательской структуры с темпом по всей группе взаимодействующих структур в году, предшествующем отчетному	0.9289	0.899	0.862	0.944
9	Уровень эффективности использования ресурсов производственно-	1.9339	1.8377	1.8469	2.155

	предпринимательской структурой (ст.6 + ст.8)				
--	---	--	--	--	--

Показатели ранжирования, как правило, безразмерные величины, поэтому в достаточной мере соответствуют требованиям сравнимости между всеми анализируемыми производственно-предпринимательскими структурами. В этом случае любое несоответствие полученного частного показателя использования ресурсов показателю ранжирования влечет за собой снижение интегрального показателя.

В этом нетрудно убедиться на примере таблицы 14, которая является итогом всей оценки достигнутого уровня эффективности использования ресурсов производственно-предпринимательской структурой и позволяет провести ранжирование в зависимости от полученных результатов.

Таблица 14

Ранжирование производственно-предпринимательских структур АО «Транстелеком» по уровню использования ресурсов

Показатели	Производственно-предпринимательские структуры							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Производительность труда								
коэф. исп. ресурс.	2.077	2.007	1.9339	1.892	2.035	1.838	1.808	1.985
коэф. значим.	0.36	0.36	0.36	0.36	0.36	0.36	0.36	0.36
Соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы								
коэф. исп. ресурс.	2.082	2.013	1.8377	1.821	1.95	1.886	1.867	1.964
коэф. значим.	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24
Фондоотдача								
коэф. исп. ресурс.	3.067	1.847	2.088	1.948	1.919	1.959	2.001	1.852
коэф. значим.	0.22	0.22	0.22	0.22	0.22	0.22	0.22	0.22
Затратоотдача								
коэф. исп. ресурс.	2.122	2.136	2.155	2.239	2.217	1.97	2.109	2.191
коэф. значим.	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18	0.18
Интегральный коэффициент использования ресурсов	2.30	2.00	1.99	1.95	2.02	1.89	1.92	1.98
Ранжирование	1	3	4	6	2	8	7	5

Алгоритм расчета интегрального показателя оценки использования ресурсов производственно-предпринимательской структурой $K_{\text{эф}}$ имеет следующий вид:

$$K_{\text{эф}} = \sum_{i=1}^n K_i * C_i$$

(20)

где: i – индекс показателя ($i = 1 \dots n$);

K_i – значение i – го частного показателя эффективности;

C_i – коэффициент значимости i – го показателя;

n – количество исследуемых частных показателей эффективности использования ресурсов.

Интегральная оценка взаимодействия производственно-предпринимательских структур по уровню использования ресурсов охватывает их основные стороны работы и учитывает наиболее важные факторы повышения результативности.

В итоге, деятельность производственно-предпринимательских структур в результате взаимодействия представлена следующими данными:

1. Эффективность использования производственных ресурсов взаимодействующими структурами увеличилась и колеблется от 7.8 % до 9.8 %.

2. Фондоотдача увеличилась и находится в диапазоне от 1.5 % до 4.2 %.

3. Использование материальных ресурсов в среднем изменилось в положительную сторону на 7.2 %.

4. Произошло ускорение оборачиваемости оборотных средств в среднем по предпринимательским структурам в 1.35 раза.

Итоговые результаты ресурсного регулирования интеграционного взаимодействия предпринимательских структур в исследуемых секторах экономики представлены в таблица 15.

Таким образом, оптимальное регулирование взаимодействиями производственно-предпринимательских структур заключается в создании благоприятных условий для их развития в соответствии с целями и задачами производства при минимальных затратах на его осуществлении. Выбор средств и рычагов воздействия на развитие предпринимательской деятельности определяется состоянием и структурой производства, конкретно поставленной задачей, наличием ресурсов в распоряжении соответствующих структур.

Таблица 15

Диапазон изменений основных показателей, отражающих эффективность функционирования производственно-предпринимательских структур, %

Предпринимательские структуры	Рентабельность производства	Оборачиваемость оборотных средств	Фондоотдача	Фондовооруженность	Производительность труда
ФАО «Транстелеком» «Павлодотаотранстелеком»	от 2.4 до 4.8	от 15.0 до 18.4	от 1.8 до 2.7	от 2.3 до 2.7	от 3.3 до 3.7
«Нурсат»	от 2.8 до 3.2	от 9.5 до 9.8	от 2.5 до 2.8	от 1.6 до 1.8	от 1.8 до 2.2
ОДТ АО «Казактелеком»	от 2.7 до 4.2	от 7.8 до 9.3	от 3.2 до 3.8	от 2.8 до 3.4	от 4.2 до 4.6
АО «KazTransCom»	от 1.4 до 2.9	от 6.8 до 8.8	от 1.8 до 2.4	от 2.2 до 3.8	от 3.0 до 4.1
2Day Telecom	от 2.7 до 3.8	от 5.9 до 7.8	от 1.5 до 2.3	от 1.8 до 2.7	от 2.6 до 3.9
АО ASTEL	от 3.7 до 4.8	от 12.4 до 15.6	от 3.6 до 4.2	от 2.7 до 3.0	от 4.5 до 5.1

Все вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы.

Основными достоинствами предлагаемого интеграционного подхода к оценке взаимодействия производственно-предпринимательских структур являются:

1. Комплексность и системность представления информации для достоверной ресурсной оценки деятельности производственно-предпринимательских структур.

2. Высокая оперативность получения информации об использовании производственных ресурсов в производственно-предпринимательских структурах.

3. Взаимосогласованность результатов по различным направлениям функционирования взаимодействующих производственно-предпринимательских структур.

4. Простота и доступность методики оценки взаимодействия производственно-предпринимательских структур.

Областью применения интегральной оценки взаимодействия производственно-предпринимательских структур может быть их ранжирование в зависимости от эффективного использования производственных ресурсов. Механизм оценки уровня взаимодействия выступает как одна из реально возможных форм ориентации предпринимательских структур на повышение эффективности их деятельности. Его использование затрагивает широкий круг вопросов, связанных с совершенствованием фирменного бизнес-планирования, организации и управления производством.

Результативность данных рекомендаций заключается в том, что они отражают насущные потребности современной экономики, будут способствовать развитию производственного сектора, сохранению и созданию новых рабочих мест, решению проблем доступа производственного предпринимательства к источникам финансирования, обеспечению органов управления достоверной информацией, повышению эффективности деятельности производственно-предпринимательских структур в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведенного исследования были получены следующие результаты:

Раскрыто становление и развитие научных предпосылок ресурсного обеспечения и взаимодействия производственно-предпринимательских структур, обоснована концепция их реализации в процессе осуществления институциональных преобразований.

Рассмотрение исследований по проблемам ресурсного обеспечения и функционирования предпринимательских структур классиков экономической науки А.Смита, Д.Рикардо, Ж. Сэя Р. Кантильона и К. Маркса, экономистов-теоретиков Й. Шумпетера, Дж. Б. Кларка, М. Питерса, а также современных отечественных и зарубежных ученых экономистов С.Б. Алиева, Г. Вейе, К. Келимбетова, А.Б. Крутика и других позволяет определить взаимодействие предпринимательских структур их ресурсное обеспечение, как процесс воздействия субъектов предпринимательской деятельности друг на друга, их взаимную обусловленность, что способствует развитию новых форм предпринимательских структур, определяет их существование и структурную организацию.

Важнейшими признаками ресурсного обеспечения предприятий следует считать: объект, субъект, предмет.

Объектом ресурсного обеспечения филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» следует считать трудовые ресурсы, основные средства, услугу, предлагаемые на рынке для приобретения, использования и потребления.

Субъектами взаимодействия выступают предпринимательские структуры и предприниматели, как наделенные собственными средствами на осуществление определенного вида деятельности, так и выступающие от имени собственника в качестве руководителя структуры.

Предметом взаимодействия предпринимательских структур являются экономические отношения.

В результате исследования выявлены причины и исследованы механизмы ресурсного обеспечения филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» и формы взаимодействия предпринимательских структур.

Можно выделить три наиболее важных причины, повлекших за собой стремление ФТТК к взаимодействию: развитие на рынке, сложность и стоимость современных технологий, а также организационно-экономические ошибки, допущенные при слияниях и присоединениях производственно-предпринимательских структур.

Развитие на рынке услуг значительно обостряет конкуренцию, которая в свою очередь способствует увеличению размеров рынка сбыта, позволяет производить большее количество предоставление услуг, тем самым, провоцируя снижение цен. Таким образом, взаимодействие структур АО «Транстелеком»

становится эффективным средством повышения конкурентоспособности любой из них, основным способом развития производственной сферы и расширения рынка услуг. Преимущество на рынке заключаются в том, что в одних случаях взаимодействие предпринимательских структур позволяет решить стратегические проблемы унификации рынка, а в других оно способствует разнообразию и диверсификации предложения.

Сложность и стоимость современных технологий значительно возросли. Поэтому в большинстве отраслей современные технологии становятся важным источником конкурентного преимущества. Филиал АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» не может самостоятельно нести все расходы по разработке новых производственных линий, способных в будущем обеспечить их автономное существование, так как зависит от центрального аппарата. Сложность используемых технологий подталкивает предпринимательские структуры к более тесному сотрудничеству, что, в свою очередь, провоцирует разработку других дополнительных линий производства. Как правило, стремление к взаимодействию возникает либо между клиентами и поставщиками, либо между фирмами, относившимися, до объединения, к совершенно разным отраслям. В конечном итоге это способствует появлению новых форм взаимодействий между предпринимательскими структурами на уровне производителей. Завязывание партнерских отношений с поставщиками становится мощным стратегическим оружием, позволяющим использовать необходимые для производства технологии и при этом обеспечивающим конкурентоспособный уровень цены и качества.

Взаимодействие филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» основывается на сотрудничестве, которое предполагает, что роли и задачи партнеров оговариваются заранее и подтверждаются письменно в договоре. Помимо этого оговаривается область совместных действий, и если в дальнейшем данная область перестает быть интересной одному или нескольким партнерам, то от нее всегда можно отказаться. В этом заключается основное преимущество взаимовыгодного взаимодействия предприятия.

Анализ основных показателей финансово – хозяйственной деятельности филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» говорит о финансовой устойчивости предприятия.

Выявлена роль интеграционных отношений филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком».

Основная цель установления интеграционных отношений может быть сформулирована так: снижение производственных издержек, сроков предоставления услуг, повышение качества и снижение количества запасов, а также действенного использования технологий. Именно таким образом и выстраивалась новая форма отношений между поставщиками и клиентами - взаимодействие.

Интеграционные отношения отвечают по следующим основным принципам:

- поставщики выстраиваются в виде пирамиды. Чем выше ранг того или иного поставщика, тем сложнее производственные операции, за которые он несет ответственность; следовательно, чем ниже уровень поставщика, тем

проще его операции;

- заказчик участвует в капитале каждого из своих поставщиков первого уровня.;

Таким образом, предпринимательскими взаимоотношениями между заказчиком и поставщиком может называться договор, заключенный в результате стратегического выбора двух сторон; с его помощью устанавливаются отношения, основанные на разделении между структурами задач и ответственности за их исполнение.

Обоснован ресурсно-функциональный подход к управлению развитием форм взаимодействия.

Для ресурсного обеспечения филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» важным является оценка их состояния, степень удовлетворения потребности в их возможностях и результатах. Регулирование развития взаимодействия производственно-предпринимательских структур заключается в выработке и реализации управляющих воздействий, определенным образом влияющих на состояние и развитие форм взаимодействия. В качестве регулирующих воздействий приняты основные функции управления взаимодействием: организация; анализ; планирование; прогнозирование; мотивация; мониторинг; контроль.

Предложена методика формирования интегральной оценки ресурсного обеспечения производственно-предпринимательских структур.

Результаты взаимодействия филиала АО «Транстелеком» «Павлодартранстелеком» во многом зависят от того, насколько эффективно используются ресурсы каждой из структур. В соответствии с требованиями конкурентных отношений предприятие использует систему межфирменных отношений новых критериев оценки деятельности производственно-предпринимательских структур, таких как эффективность использования производственных ресурсов.

В настоящее время АО «Транстелеком» уверенно считается лучшей компанией фиксированной связи и является крупнейшим системообразующим оператором казахстанского телекоммуникационного рынка. Компания предоставляет рынку почти половину магистральной инфраструктуры. Без ресурсов, предоставляемых компанией, невозможно представить развитие казахстанских телекоммуникаций на магистральном уровне.

В связи с этим принципиально важным является разработка методических основ процедуры оценки уровня использования ресурсов, которая состоит из шести взаимосвязанных этапов:

- определения формы выражения оценки использования ресурсов;
- выбора показателей использования производственных ресурсов;
- ранжирования ресурсных показателей по приоритетности;
- определения коэффициентов значимости показателей использования ресурсов;
- оценки достигнутого уровня использования производственных ресурсов предпринимательской структурой;
- ранжирования производственно-предпринимательских структур по

уровню использования производственных ресурсов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Агеев А.И. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. - М., 1991.
2. Азоев ГЛ., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. - М.: Тип. «Новости», 2000.
3. Алиев С.Б., Никифоров М.Д. Диверсификация производства и социальная политика в производственных отраслях Республики Казахстан. – Караганда: 2006.
4. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. – СПб: Питер, 2005.
5. Антикризисное управление: Учебник для вузов / Под ред. Э.М. Короткова. - М.: ИНФРА-М, 2001.
6. Антикризисное управление / Под ред. Минаева А.Г., Панагушина В.П. – М.: Приор, 1998.
7. Анфилатов В.С. Системный анализ в управлении. - М.: Финансы и статистика, 2003.
8. Багиев Г.Л., Томилов В.В., Чернышева З.А. Маркетинг и культура предпринимательства. – СПб, 1995.
9. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. - СПб.: Питер, 2000.
10. Блинов А. О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. - М.: Ось, 1998.
11. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций: Учебное пособие для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
12. Богатин Ю.В., Швандер В.А. Экономическое управление бизнесом. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
13. Богачев В.Ф., Кабаков В.С., Ходачек А. Стратегия малого предпринимательства. – СПб, 1995.
14. Бурков В.Н., Ириков В.А. Модели и методы управления организационными системами. - М., 1994.
15. Вебер М. Избранные произведения. Пер. с нем./ Сост., ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова. – М.: Прогресс, 1990.
16. Винслав Ю. Становление отечественного корпоративного управления: теория, практика, подходы к решению ключевых проблем // Российский экономический журнал, 2001, № 2.
17. Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности: экономическая теория – М.: Финансы и статистика, 2004.
18. Волков О.И., Скляренок В.К. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2004.
19. Воронков А.Н., Евдокимов К.В. Взаимодействие малого и крупного бизнеса. // Регион: Политика. Экономика. Социология. – 1999. - № 4. – с. 91 – 94.
20. Горемыкин В.А., Богомоллов А.Ю. Планирование предпринимательской деятельности. - М., 1997.

21. Горенбургов М.А. Основы информатизации предпринимательства. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2005.
22. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. - М.: Дело и сервис, 2002.
23. Григорьев В.В., Бадаев Н.Д., Гусев В.И. и др. Оценка предприятий: доходный подход. – М.: Гильдия специалистов по антикризисному управлению, 2000.
24. Грузинов В. П. Экономика предприятия и предпринимательства. - М.: СОФИТ, 1999.
25. Гэлбрейт Д. Экономическая политика измеряется результатами // Проблемы теории и практики управления. Международный журнал, 1999, № 5.
26. Давыдов О. Равноправное партнерство не приемлет двойного стандарта // Политэконом, 1996, № 1.
27. Дагаев А. Рычаги инновационного роста // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления», 2000, № 5.
28. Дектярь А.О. Экономическое стимулирование разработки и выполнения высоких плановых заданий // Актуальные проблемы совершенствования планово-экономических рычагов управления народным хозяйством. – М: АНХ, 1989.
29. Ефремова В.В. Оценка деятельности производственно-предпринимательских структур. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2004. – 140 с.
30. Зарнадзе А. Исследование системных свойств в экономике как предпосылка преодоления кризиса // Проблемы теории и практики управления. Международный журнал, 2000, № 1.
31. Казахстан в цифрах – 2006. Статистический сборник Агентства Республики Казахстан (под редакцией А. А. Смойлова). – Алматы: ТОО «Интерсервис», 2007.
32. Келимбетов К. Стратегическое планирование в Республике Казахстан в условиях глобализации // Казахстан и его регионы, № 4, 2006.
33. Кенжегузин М.Б. Проблемы регулирования экономики Республики Казахстан: Теория и методология. – Алматы: Институт экономики АН РК, 2007.
34. Краткий статистический ежегодник Павлодарской области. – Павлодар, Департамент статистики Павлодарской области, Агентство по статистике Республики Казахстан, 2008.
35. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. – М.: Экономика, 1992.
36. Клейнер Г.Б. Производственные функции. – М.: Экономика, 1989.
37. Кобринский Н.Е. Введение в экономическую кибернетику. – М.: Экономика, 1975.
38. Конституция Республики Казахстан. - Алматы, Жеты – Жаргы, 1995.
39. Криворучко О.Н., Зайцев А.А., Лобанов С.Н. Становление предпринимательской экономики в России. – М: Экономика, 2000.
40. Крупанин А.А. Основы предпринимательства. – СПб.: СПбГИЭА, 1992.
41. Крутик А.Б., Маркман Ф.Н., Никольская Е.Г. Стратегия развития и экономический рост предприятий. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.

42. Курс переходной экономики. Под ред. Л.И. Абалкина. - М., 1997.
43. Лебедева И. Особенности управления трудом на мелких и средних предприятиях Японии // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления», 2000, № 6.
44. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование. - М.: Бек, 1997.
45. Марков Г.Н. Справочник предпринимателя. - 2-е изд. - СПб.: Альфа, 2000.
46. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Тома 1-49. - М.: Изд-во Политическая литература, 1969.
47. Маршалл А. Принципы экономической науки. - М.: Прогресс, 1993.
48. Мау В. Экономическая реформа: сквозь призму конституции и политики. - М.: Ад Маргинем, 1999.
49. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Т. Инновационное предпринимательство. - М.: ИНФРА-М, 1997.
50. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Вторая редакция. Рук. авт. колл: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. - М.: ОАО НПО, изд-во «Экономика», 2000.
51. Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Предпринимательство: Учебник. - СПб.: Изд-во «Лань», 2001.
52. Назарбаев Н.А. Казахстан - 2030. Процветание, безопасность и улучшение благосостояния казахстанцев. - Алматы: Гылым, 1997.
53. Нурсеитов Э.О. «Бухгалтерский учет в организациях», Учебное пособие, Алматы 2006, 470 с.
54. Омельченко Е.В. Внутрифирменные источники предпринимательского успеха. - М.: ИКАР, 1997.
55. Основы предпринимательской деятельности: экономическая теория/ Под ред. В.М. Власовой. - М.: Финансы и статистика, 2004.
56. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. - М.: Финансы и статистика, 2003.
57. Предварительные данные за 2007 год. Статистический сборник. - Астана: Агентство по статистике Республики Казахстан, 2008.
58. Предпринимательство: Учебник для вузов. - 3-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
59. Протасов В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, финансы, инвестиции, маркетинг. - М.: Финансы и статистика, 2003.
60. Савицкая Г.В. «Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности»: Краткий курс.-3-е изд.,-М.:ИНФРА-М, 2006,320с
61. Сафронов Н.А. Экономика предприятия: Учебник. - М.: «Юрист», 1998г. 584 с.
62. Толпаков Ж.С. Бухгалтерский учет. Учебник для ВУЗов- Караганда, ОАО «Карагандинская полиграфия», 2004, 972 с.
63. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2003.
64. Simon H.A. The architecture of complexity // Proceedings of the American Philosophical Society, 1962, vol. 106, December, p. 467-482.
65. Coase R.H. The Nature of the Firm, *Economica* N.S., 4, p. 133-163, 1987.

66. Williamson O.E. Transaction Cost Economics: The Covenance of Contractual Relations, *Journal of Economics*, vol. 22, p. 3-61, 1979.