

С другой стороны, эффективное управление весьма насыщенными товарными ассортиментами (от 2 000 товарных позиций в дискаунтере до 60 000 в супермаркете) невозможно без глобальной автоматизации данного процесса.

По этим причинам возникает иллюзия необходимости строить систему управления многоформатной сетью по распределительному принципу (с автономной информационной базой в каждом магазине), делегируя центральному офису лишь координационные функции.

Но с учетом того, что товарный ассортимент магазина любого формата представляет собой систему, развивающуюся по общим закономерностям, характеризующуюся определенным набором показателей, общих для всех форматов (в зависимости от формата будут изменяться только количественные значения показателей). Одна и та же информационная система, имеющая в своем составе необходимые учетные, логистические и аналитические функции, а также арсенал средств персонального маркетинга, может с успехом применяться для автоматизации решения задач управления ассортиментом торговых предприятий различных форматов. Данное обстоятельство позволяет строить систему управления товарным ассортиментом розничной сети по гораздо более эффективному во всех отношениях централизованному принципу.

*Е.М. Карпенко, канд. экон. наук
ГГТУ им. П.О. Сухого (Гомель)*

ОЦЕНКА ИСТОЧНИКОВ ВОЗМОЖНОСТЕЙ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Адекватное управление потенциалом сложных социально-экономических систем предполагает реализацию процедур оценки совокупности реально находящихся в распоряжении этих систем возможностей. Обоснованная оценка последних должна отвечать следующим основным требованиям: *учитывать специфику сущности оцениваемого источника; охватывать максимальное число различного рода возможнос-*

тей, реально порождаемых соответствующим источником; исключать двойной счет возможностей; создавать условия для осуществления процедур сравнения; обеспечивать возможность изучения динамики соответствующих потенциалов; обеспечивать условия интеграции с оценками прочих источников возможностей системы.

Большинству из указанных требований в той или иной мере отвечает стоимостной подход к оценке элементов потенциала, ставший традиционным в экономической науке и практике. Вместе с тем стоимостной подход принципиально не позволяет адекватно оценивать целый комплекс реально существующих и играющих очень важную роль источников потенциалов предприятий, в частности, тех источников, которые не могут быть определены в качестве составляющих ресурсной базы последних (например, неявные знания персонала, структурные и культурные параметры организации, параметры действующей системы мотивации, параметры позиционирования предприятия в среде его функционирования и т.д.). Учитывая это, нами был разработан принципиально новый подход к оценке потенциала предприятий, интегрирующий в себе как комплекс методов стоимостной оценки, так и совокупность прямых оценочных методов, позволяющих получать характеристики отдельных типов источников возможностей в их непосредственной качественной форме.

Проводимые нами исследования позволяют сделать вывод о том, что специфическим особенностям такого рода задач в наибольшей степени отвечает использование мультипликативных факторных моделей, построенных по классической схеме производственных функций, не имеющих свободного члена

$$R = \prod_{i=1}^n F_i^{a_i}, \quad (1)$$

где R — исследуемый результат актуализации потенциала; F_i — оценка возможностей, продуцируемых i -м источником; a_i — показатель характера (интенсивности и направленности) влияния возможностей i -го источника на исследуемый результат; n — общее число анализируемых источников возможностей.

В качестве исследуемых с помощью указанных моделей результатов можно рассматривать как отдельные цели пред-

приятый (в частности, цели собственников их имущества, цели работников, цели менеджмента, цели потребителей выпускаемой предприятием продукции, цели поставщиков основных факторов производства, цели общества, собственные (телеономические) цели предприятия, связанные с обеспечением внутренней и внешней эффективности и с адаптацией к динамике среды), *так и интегрированные комплексы таких целей*. В качестве же источников возможностей следует учитывать как элементы ресурсной базы предприятия (например, основные фонды, оборотные средства, земельные ресурсы, объекты интеллектуальной собственности и т.д.), так и неидентифицируемые в качестве ресурсов факторы, определяющие результативность его деятельности (в частности, организационная культура и структура организации, неформализованные знания персонала, параметры внешнего позиционирования и т.д.).

Использование такого подхода, с одной стороны, дает возможность адекватно оценить все те компоненты потенциала предприятий, которые принципиально не могут быть оценены стоимостными методами, а с другой — позволяет изучать потенциал предприятий в его взаимосвязи с результатами собственной актуализации, т.е. с результатами достижения предприятием комплекса своих целей.

*В.М. Катков, канд. техн. наук,
Л.Л. Артамонов, заслуженный экономист
Российской Федерации*

ПОИСК ЭФФЕКТИВНЫХ ПУТЕЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Любые новые технологии и идеи, если они не осознаны, не осмыслены и не поняты всем коллективом, не могут дать положительного эффекта. Основным “местом проведения реструктуризации” должны быть умы сотрудников и их руководителей. Если не найдены пути реформирования стиля и методов работы всего коллектива, то даже самые техниче-