

$$K_{\text{в.рс}} = \frac{PC + \Delta PC}{PC},$$

где РС – рыночная стоимость предприятия на начало отчетного периода; ΔPC – изменение рыночной стоимости за отчетный период.

Чем выше данный показатель, тем лучше работало предприятие в отчетном периоде времени.

Для своевременного определения изменения рыночной стоимости необходимо согласованная работа руководства предприятия, плановой службы и бухгалтерии, а также широкое применения персональных компьютеров и наличие требуемого программного обеспечения. К основным параметрам, позволяющим оценить величину рассматриваемого коэффициента, относится сравнительный анализ стоимости долгосрочных активов, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, запасов и затрат, денежных средств, кредитных ресурсов, собственного капитала.

Применение предлагаемого показателя позволит оценить деятельность управленческого персонала различных предприятий за отчетный период и наметить пути повышения эффективности управления ресурсами.

Разработанная модель управления ресурсами фирмы, в основе которой лежит предлагаемый коэффициент оценки эффективности управленческих решений, проходит апробацию на предприятиях г. Могилева.

Список литературы

1. Самочкин В. Моделирование гибкого развития предприятия // Российский экономический журнал, N 11-12, 1997. – с.69-74.
2. Промышленная логистика / Под ред. А.А.Колобова. – М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1997. – 204 с.

<http://edoc.bseu.by>

С.Н. Гнатюк

Могилевский машиностроительный институт

УПРАВЛЕНИЕ ЦИКЛОМ “НАУКА-ПРОИЗВОДСТВО” В ФИРМЕ (ОПЫТ РАЗВИТЫХ СТРАН)

В условиях нового этапа НТР резко возросло значение науки для экономического роста любой фирмы. При обостряющейся конкуренции конечный результат науки и степень применения его в производстве определяют положение на рынке. Поэтому наблюдается значительный рост внимания к созданию и внедрению технологий в производство. Специалисты отмечают, что фирмы процветают, если добиваются больших успехов в создании новых видов продукции и совершенствовании существующих, а также улучшении технологии производства, чем их конкуренты, так как отставание на один год в разработке нового продукта ведет к сокращению дохода на протяжении жизненного цикла продукта на 50 %. Это объясняет то, что фирмы рассматривают инвестиции в развитие технологии как вложения в будущее. Наблюдается рост затрат на научные исследования, что становится главным показателем роста корпораций.

Характерным моментом управления НИР является сосредоточение в центральных органах фирм служб, полностью отвечающих за все этапы цикла “наука-производство”. Тенденцией, развивающейся в последние годы, является усиление взаимосвязи отдела, управляющего НИР, с другими управленческими подразделениями фирмы, особенно с отделами маркетинга и сбыта. Это очень важно, так как часто рынок дает необходимые идеи для НИР. По некоторым данным, 3/4 всех технических изменений в

США обусловлены рынком. Резкое ускорение обновления ассортимента, вызываемое сокращением жизненного цикла товара, ведет к необходимости быстрого реагирования на эти изменения уже на стадии исследований, и отбраковывать технические идеи не отвечающие требованиям рынка. Поэтому, если в 70-е годы проводилось всего 1-2 экспертизы научных проектов, то в 90-е годы — уже 10-15 на разных этапах реализации исследовательских проектов. В целом оценки американских экономистов показывают, что удельный вес успешных проектов из года в год уменьшается. Стремление снизить потери от неудачных проектов ведет к появлению специальных экспертных служб в фирмах, а также ко все более частому обращению к независимым специалистам в лице ученых и разнообразных консультационных компаний.

Централизация управления процессом НИР порождает ряд отрицательных моментов: усложнение иерархической структуры; разбухание штатов; ведение исследовательских проектов по устаревшей тематике; не выполнение планов НИР по срокам; ограничение творческой инициативы и т.д. Это в частности, находит свое подтверждение в замедлении темпов развития перспективных фирм после того, как они попадают в организационную структуру крупных корпораций. Да и сами фирмы, приобретая финансовую и экономическую устойчивость на рынке, теряют вкус к рискованным научным исследованиям. Об этом можно судить по массовому уходу ведущих ученых и специалистов из таких фирм.

Осознание отрицательных моментов приводит к поиску новых управленческих структур. Новой формой является выделение в рамках корпораций независимых в научно-технической, финансовой, сбытовой, маркетинговой сферах фирм и подразделений. "ИБМ" имеет 11 таких фирм, каждая из которых управляется мини-правлением и выбирает собственную производственную стратегию.

Расширение научного поиска приводит к невозможности охватить все остальные области исследований в рамках одной даже очень крупной корпорации. Это сказывается на политике корпораций, которые, уступая приоритеты в области науки малым фирмам, сосредотачивают свои преимущества на стадии внедрения новых технологий в производство. Как отмечает журнал "Форчун", крупной фирме нет необходимости быть первой с новыми продуктами. Достигается это через потоки финансовых средств, позволяющие установить контроль над перспективными независимыми фирмами, и программно-целевой подход к финансированию НИР, предполагающий тесное сотрудничество с мелким исследовательским бизнесом.

Рост мелкого исследовательского сектора происходит очень быстро. Большую роль в этом сыграли венчурные капиталы. 3/4 всех вложений венчурных фондов в США и 1/2 в Европе приходится на новые технологии. В ряде случаев, когда риск особенно велик, венчурные фонды выступают как посредники между мелкими фирмами и государством, помогая получить государственные субсидии.

Системой кредитно-денежных отношений крупные корпорации подчиняют мелкие фирмы своей научно-технической, производственной и маркетинговой стратегии. Применение данной формы отношений позволяет маневрировать средствами и регулировать НИР с наименьшими потерями. Как правило, сотрудничество начинается с выделения гранта или кредита малой фирме на стадии ведения поисковых научных исследований. По мере успешного продвижения к конечному продукту корпорации усиливают свое влияние путем приобретения пакета акций, лицензии на открытие, а затем, нередко, устанавливая полный контроль над фирмой.

Программно-целевой подход является более завуалированной формой

контроля над циклом “наука-производство”. Он может осуществляться как непосредственно самими корпорациями, так и венчурными фирмами. Отличительной чертой целевого финансирования является то, что взаимодействие охватывает весь процесс создания технологии, начиная от зарождения идеи и ее экспертной оценки, и кончая коммерческим освоением и реализацией новой продукции. Это существенно повышает эффективность контроля над сферой науки. По мнению американской консультационной компании “Артур Д. Литтл” предстоящие годы будут периодом роста контрактных исследований и разработок.

Контракты с независимыми мелкими исследовательскими фирмами заключаются на всех этапах НИР. Это позволяет совершенствовать структуру научных исследований, создавать новые формы разделения и кооперации труда в сфере науки и производства, расширить арсенал и повысить действенность финансовых и иных рычагов, дает определенный простор конкуренции и обобществлению научных и производственных ресурсов.

Сотрудничество осуществляется не только с мелкими фирмами. Все чаще крупные корпорации создают совместные исследовательские структуры для решения фундаментальных проблем, что стало возможно в результате снятия ограничений со стороны правительства на такие отношения.

Таким образом, для крупных корпораций характерна не только ориентация на свои собственные силы, но и широкое использование внешних источников ускорения НТП. Причем они ориентируются на использование лучших мировых достижений науки и техники, не замыкаясь в своих национальных границах.

<http://edoc.bseu.by>

Н.С. Желток, Г.Н. Плаксина
Могилевский машиностроительный институт

О НЕКОТОРЫХ ПРЕДПОСЫЛКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Переход от административной к рыночной экономике вызвал в республике кризис, пути и сроки выхода из которого пока еще далеко не ясны, хотя в ходе реформы республике удалось преодолеть некоторые пороки прежней системы.

Первопричина наших неудач — это отсутствие продуманного, взаимосвязанного плана преобразований, приспособленного не к абстрактным схемам, а к реальностям республики. Складывается впечатление, что у нас до сих пор нет конструктивной индустриальной структурной политики, детального плана — графика выбраковки отживающих производств и приоритетной государственной поддержки тех, за кем будущее. Не совсем просматривается механизм реализации аграрной политики, нет четкой позиции в отношении частного сектора, нет ясности в выборе между протекционизмом и дальнейшей открытостью экономики республики, хотя мы давно уже находимся в окружении рыночных и полурыночных государств. Если начало экономической реформы в республике было обозначено четким критерием, что необходим был переход к рыночной системе, то на этапе сегодняшнего дня стало очевидным, что реализация этого замысла требует постоянного анализа накапливающихся проблем.

Определить степень понимания экономической ситуации в республике непросто. Однако время расставило многое по местам и дает более полное представление о процессах в нашем обществе, хотя степень точности общественного, научного понимания состояния отечественной экономики находится под влиянием противоречивых факторов. Какой из них окажется