

THE SPECIFICS OF NETWORK INTEGRATION IN THE CONDITIONS
OF MARKET GLOBALIZATION

© 2012

L.V. Kuznetsova, post-graduate student of the chair of Marketing
*Financial University Under the Government of the Russian Federation, Moscow (Russia)**Keywords:* retail trade, World Trade Organization, trends, structure.*Annotation:* The article mentions the leading researchers involved in the study of the specifics of a network of trade in the conditions of market relations. Examines modern trends of development, and identifies problem areas, gives a comparative analysis of the key trends of development of the retail trade network, as Russian, and world. Presents statistical indicators of the development of the industry, as well as the example of the structural development of the formats alliances on the example of the Russian company X5 Retail Group. Discusses the benefits and threats for the sector of retail retailer after accession to the WTO.

УДК 321

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ПРИВОДЯЩИХ К КРИЗИСУ
И БАНКРОТСТВУ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2012

И.С. Кулакова, аспирантка кафедры «Экономики и финансов фирмы»
*Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва (Россия)**Ключевые слова:* жизненный цикл; антикризисное управление; предприятие, кризис.*Аннотация:* В статье проведен анализ факторов возникновения кризисной ситуации, определена решающая роль внешних факторов, взаимосвязь между внутренними и внешними факторами кризиса с целью выявления направлений деятельности руководства относительно минимизации их влияния на состояние предприятия.

Характерной особенностью деловой жизни стало общее нарастание нестабильности как общего фона для возникновения и развития кризисных ситуаций. С развитием научно-технического прогресса число новых задач, обусловленных изменениями обстановки, неуклонно растет. Многие из них принципиально новы и не подлежат решению, исходя из опыта, полученного в предыдущие годы. Множественность задач наряду с расширением и усложнением региональных рамок рыночной экономики приводит к дальнейшему усложнению управленческих проблем. Новизна данных задач и возрастающий темп их появления повышают вероятность стратегических неожиданностей и кризисов, создавая возрастающую нагрузку на высшее звено управляющих, в то время как совокупность управленческих навыков, выработанных в прошлые годы, все меньше соответствует условиям решения новых проблем [2].

В самом общем случае кризисная ситуация характеризуется следующими параметрами:

- а) наличием угрозы высокоприоритетным целям и ценностям;
- б) эффектом внезапности для лиц, ответственных за преодоление кризиса;
- в) острым дефицитом времени для реагирования на угрозу.

Это такие ситуации, когда под вопрос ставится сама возможность дальнейшего выживания.

Следует указать на два типологических вида кризисов:

- а) «известное-неизвестное» - это такие неприятности и происшествия, которые могут возникать в силу самой природы и специфики деятельности фирмы; во всех этих случаях известно, что кризис может произойти, но неизвестно, произойдет ли он, и если да, то когда;
- б) «неизвестное-неизвестное» - это такие ситуации (катастрофы, аварии и т.п.), которые никто не может предусмотреть.

Дополнительная классификация кризисных ситуаций на уровне фирмы позволяет различать:

- а) стратегические кризисы, связанные с радикальными нарушениями нормальной производственной и сбытовой деятельности на основе существующего технологического потенциала, так называемые, кризисы упадка;
- б) кризисы как срывы в достижении определенных отдельных конкретных целей функционирования фирмы (по сбыту, по рентабельности, новым изделиям и т.п.), так называемые кризисы роста;
- в) кризисы как банкротство и полная утрата способности к выживанию в нестабильной ситуации, так называемые,

кризисы ликвидации.

Глубина кризисного состояния и продолжительность периода, в течение которого оно наступает, зависит от:

- соотношения количества и силы исходных экономических явлений;
- числа и степени влияния факторов внешней и внутренней среды;
- интенсивности процесса возникновения промежуточных экономических явлений;
- соотношения и силы промежуточных явлений по каждому фактору состояния фирмы;
- значимости каждого фактора состояния фирмы конкретно для данной фирмы и данной отрасли национальной экономики.

Важно своевременно обнаружить начальное экономическое явление, сигнализирующее о том, что появились первые признаки возможного изменения существующего состояния фирмы. Поскольку и внешняя, и внутренняя среда фирмы динамичны, указанные исходные явления могут появляться практически в любой момент. Поэтому важнейшим принципом стратегического антикризисного управления является состояние постоянного ожидания сигналов о надвигающемся кризисе (симптомов кризиса) и немедленная реакция на эти сигналы [3].

Симптом кризиса - это первоначальное внешнее проявление кризисных явлений. Симптомы проявляются в значениях показателей и тенденциях их изменений, характеризующих состояние предприятия. К таким показателям относятся: сумма прибыли, величина издержек, рентабельность, фондоотдача, фондовооруженность, производительность труда, текучесть кадров и т.д. Установить все возможные варианты сигналов практически невозможно, поскольку многообразие обстоятельств, формирующих состояние внешней и внутренней среды предприятия, учесть нельзя. Укажем лишь основные моменты.

Серьезным предупреждением грядущего неблагополучия предприятия является отрицательная реакция партнеров по бизнесу, поставщиков, кредиторов, банков, потребителей продукции на те или иные мероприятия, проводимые предприятием, и их предложения. В этом смысле показательными являются всевозможные реорганизации предприятия (организационные, структурные, открытие или закрытие подразделений предприятия, филиалов, дочерних фирм, их слияние), частая и необоснованная смена поставщиков, выход на новые рынки, рискованная закупка сырья и материалов и другие изменения в стратегии предприятия. Другим существенным признаком, также контролируемым кредиторами, является изменение в структуре

управления [1].

Другой блок ранних признаков банкротства включает в себя характер изменений финансовых показателей деятельности предприятия, своевременность и качество предоставления финансовой отчетности и проведения аудиторских проверок. Предметом тщательного наблюдения здесь являются:

а) задержки с предоставлением бухгалтерской отчетности и ее качество, что может свидетельствовать либо о сознательных действиях, либо о низком уровне квалификации персонала. Во всяком случае, и то и другое может говорить специалисту о неэффективности финансового управления;

б) изменения в статьях бухгалтерского баланса со стороны пассивов и активов и нарушения определенной их пропорциональности;

в) увеличение или уменьшение материальных запасов, что может свидетельствовать либо о заинтересованности, либо о неспособности предприятия выполнять свои обязательства по поставкам;

г) увеличение задолженности предприятия поставщикам и кредиторам;

д) уменьшение доходов предприятия и падение прибыльности фирмы, обесценение акций предприятия, установление предприятием нереальных (высоких или низких) цен на свою продукцию и т.д.

Настораживающими признаками являются также внеочередные проверки предприятия, ограничение коммерческой деятельности предприятия органами власти, отмена и изъятие лицензий и т.д.

Важным аспектом раннего обнаружения «слабых сигналов» о приближении кризисного состояния является проблема количественной оценки интенсивности сигналов, реальной возможности измерения этой интенсивности на основе доступной информации, критериев выделения из «фоновых шумов» истинного сигнала (степень отклонения от долгосрочной тенденции, характеризующей данный процесс, и темп нарастания величины этого отклонения в единицу времени). Следовательно, для раннего обнаружения подобных «слабых сигналов» необходимо постоянное наблюдение (сканирование) состояния внешней и внутренней среды фирмы. Такое сканирование возможно лишь в случае придания наблюдаемым явлениям количественной определенности.

Таким образом, своевременная и качественная диагностика и профилактическая работа – главная задача управления предприятием. Работа по диагностике проводится в несколько этапов:

а) анализ финансового состояния, прогноз развития рыночной ситуации;

б) своевременное обнаружение причин и основных факторов, способствующих развитию кризисных ситуаций;

в) умение обнаружить ранее не заметные для неспециалиста признаки грядущего кризиса.

Следовательно, важнейшим аспектом деятельности предприятия является анализ всех возможных факторов кризиса, их предупреждение и оценка.

Следует различать понятия фактора, причины и симптома кризисной ситуации.

Фактор кризиса – событие, зафиксированное состояние или установленная тенденция, свидетельствующее о наступлении кризиса.

Деятельность предприятия подвержена одновременно воздействию множества факторов, как положительных, так и отрицательных, а результирующее влияние создает ту или иную ситуацию на предприятии.

Причина кризиса – событие или явление, вследствие которого появляются факторы кризиса.

Причины стимулируют усиление влияния одних факторов и ослабление других. Они вызваны поступками, действиями, решениями людей. Основной задачей антикризисного регулирования является стимулирование усиления влияния положительных и ослабление отрицатель-

ных факторов.

В обобщенном виде среди источников возникновения факторов кризиса можно выделить:

- а) природные;
- б) экологические;
- в) производственно-технические;
- г) финансово-экономические;
- д) социально-психологические;
- е) политические.

Успехи и неудачи деятельности предприятия следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов: внешних (на них предприятие не может влиять вообще или влияние может быть слабым), внутренних (как правило, они зависят от организации работы самого предприятия). Способность предприятия приспособиться к изменению технологических, экономических и социальных факторов-гарантия не только его выживания, но и процветания.

В экономической литературе к внешним факторам, оказывающим сильное влияние на деятельность предприятия, относятся:

- а) размер и структура потребностей населения;
- б) уровень доходов и накоплений населения, а следовательно, его покупательная способность (сюда же могут быть отнесены уровень цен и возможность получения потребительского кредита, что существенным образом влияет на предпринимательскую активность);
- в) политическая стабильность и направленность внутренней политики;
- г) развитие науки и техники, которое определяет все составляющие процесса производства товара и его конкурентоспособность;

д) уровень культуры, проявляющийся в привычках и нормах потребления, предпочтениях одних товаров и отрицательном отношении к другим;

е) международная конкуренция. Зарубежные фирмы в одних случаях выигрывают за счет дешевых ресурсов, в том числе дешевого труда, а в других - более совершенных технологий.

Предприятие может подвергнуться тяжелым испытаниям при неожиданных переменах в сфере государственного регулирования, резких спадах государственного заказа. Трудности такого рода весьма характерны для нашей страны. Конечно, бороться с кризисом, имеющим национальные масштабы, отдельно от малому или среднему предприятию не по силам. Но в их возможности проводить гибкую политику, способную значительно смягчить негативные последствия общего спада.

Многочисленны внутренние факторы, определяющие развитие предприятия и являющиеся результатом его работы. В общем виде их можно представить четырьмя группами: стратегия предприятия; принципы его деятельности; ресурсы и их использование; качество и уровень маркетинга.

В свою очередь, они включают десятки, если не сотни конкретных факторов, действующих конкретно на каждом предприятии. В общем случае причинами неплатежеспособности являются факторы, влияющие на:

- снижение или недостаточный рост выручки. Замедление темпов роста выручки либо ее абсолютное снижение наблюдается при:

а) затоваривании, когда рынок снижает спрос на продукцию из-за ее неудовлетворительного качества, высокой цены или снижения на нее потребности;

б) растущем невозврате платежей за отгруженную продукцию, когда предприятие работает с ненадлежащим покупателем или не свободно в выборе надлежащего;

в) сужении рынка за счет ограничения на него доступа путем ввода запретов, квот, таможенных барьеров и т.д.; опережающий прирост обязательств. Опережающий темп прироста обязательств наблюдается в случаях, когда:

а) предприятие осуществляет неэффективные долгосрочные финансовые вложения (капиталовложения), которые не сопровождаются соответствующим ростом выручки;

б) предприятие загружает производство избыточными (неработающими) запасами, которые не увеличивают объемов производства и выручки;

в) предприятие наращивает средства в расчетах, которые практически не имеют отношения к выручке;

г) предприятие несет убытки.

возникновение убытков предприятия, связанных с неудовлетворительной постановкой работы с рынком, неспособностью товара успешно конкурировать с другими товарами, находящимися на рынке, несвоевременное обновление ассортимента товарной продукции;

резкое повышение уровня издержек производства и сбыта товаров, что может быть вызвано массой причин, начиная с рациональной структуры управления, неоптимального штата управления, применения дорогостоящих технологий, средств и предметов труда и т.д.;

утрата уровня культуры производства и культуры предприятия вообще, которая включает квалифицированный состав персонала, технический уровень производства, психологическую атмосферу управляющего персонала и всего коллектива предприятия, его уверенность в эффективной работе;

наличие стимулов труда у персонала предприятия.

Итак, множество факторов, действующих в разных направлениях, приводят к разрушению организационного, экономического и производственного механизма функционирования предприятия.

Можно привести другую классификацию причин кризисных ситуаций, согласно которой предприятие попадает в кризисную ситуацию вследствие совокупности причин конструкторско-технологического, экономического, финансового характера, а также недостатков внутрифирменного экономического управления.

Конструкторско-технологические причины связаны с технической отсталостью отечественных производителей, т.к. большинство предприятий применяет устаревшие технологии, не имея средств на модернизацию производственного процесса. В результате себестоимость продукции возрастает, а убытки предприятия растут. Это породило экономические, а затем и финансовые причины кризиса отечественного производителя. Высокая себестоимость постепенно привела к убыточности, а затем остановила производство из-за отсутствия выручки и оборотных средств.

Сокращение производства вызвало появление незагруженных мощностей, которые необходимо содержать. Кроме того, низкая конкурентоспособность и неумение продвинуть свою продукцию на рынок, привели к тому, что основной формой продаж стала передача продукции на реализацию с отложенной на длительный срок оплатой. Это, в свою очередь, вызвало отсутствие средств на возобновление производства и оплату своих обязательств. К финансовым причинам также относятся большие оттоки денежных средств на коммунальные расходы по содержанию производственных мощностей в связи с отсутствием сберегающих технологий и специального оборудования. Недостатки внутрифирменного экономического управления должны устраняться в первую очередь, т.к. ничего не изменится ни в конструкторско-технологическом облике продукции, ни в маркетинговой, экономической и финансовой работе, если не реформировать внутрифирменные экономические условия для подразделений предприятий, которые через экономические стимулы и мотивацию заставляли бы увеличивать объем продаж, загрузку мощностей и снижать затраты.

В классической рыночной экономике, как отмечают зарубежные исследователи, 1/3 вины за банкротство предприятия падает на внешние факторы и 2/3 – на внутренние. Отечественные исследователи еще не провели подобной оценки, однако можно не без основания предполагать, что для современной России характерна обратная пропорция влияния этих факторов. Однако в литературе не рассматривается взаимосвязь внутренних и внешних факторов кризиса предприятий. Кроме того, можно доказать,

что внутренние факторы финансовой несостоятельности предприятий часто вызваны именно внешними причинами.

Политическую и экономическую нестабильность, регулирование финансового механизма и инфляционные процессы следует отнести к наиболее значительным факторам, ухудшающим кризисную ситуацию государственных и частных предприятий. Так, производственный потенциал связан с развитием науки и техники, а хронические неплатежи предприятий-должников не позволяют иметь достаточно средств для приобретения нового более совершенного оборудования; налоговая политика государства способствует сокрытию реальных доходов, потере покупательной способности средств, имеющихся у предприятия, что влечет за собой снижение рентабельности производства, средств не хватает для стимулирования труда работников; соответственно низкий уровень доходов населения вызывает падение спроса на продукцию предприятия.

Более того, внутренние факторы также имеют некоторое воздействие на внешние факторы кризиса. Так, например, уплачивая налоги в бюджет, предприятие создает базу для осуществления социальных программ, повышения благосостояния населения. Но следует заметить, что все же влияние внутренних факторов на внешние достаточно ограничено при том, что внешние факторы практически полностью определяют состояние предприятия. Конечно, не менее решающую роль в управлении предприятием играет умение руководителя предвидеть кризис и принимать своевременные действия по ликвидации негативных тенденций, т.е. наличие у руководителя управленческих качеств.

Однако развитие науки позволит подготовить высококвалифицированные кадры, а применение соответствующей политики стимулирования труда руководящего состава будет способствовать заинтересованности управляющих в результатах производства и сбыта.

Таким образом, очевидна взаимосвязь внутренних и внешних факторов, которые нельзя рассматривать изолированно друг от друга. В результате, явной становится необходимость смягчения или ликвидации внешних факторов кризиса. Оптимизация налоговой, кредитной и финансовой политики государства, политическая стабильность приведут к выходу многих предприятий из «тени», у руководителей и персонала предприятий появится уверенность в неизменности цен на рынке сырья и материалов, услуг, а, следовательно, будет возможным правильно спрогнозировать маркетинговую политику, что повлечет за собой увеличение выручки от реализации. В результате финансовое состояние предприятий улучшится, они смогут расплатиться по своим обязательствам не только перед другими предприятиями, но и перед работниками. Как следствие, возрастет уровень доходов населения, оно станет более платежеспособным. У предприятий появятся средства для модернизации оборудования и производственных процессов, что повысит качество продукции и снизит уровень брака. Таким образом, стабилизация финансовой и налоговой политики прямым образом повлияет на рентабельность производства, сводя к минимуму возникновение кризисных ситуаций, повысит уровень жизни в стране.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беляев А. А., Коротков Э.М. Антикризисное управление: — М.: Изд-во Юнити-Дана, 2009. — 312 с.
2. Бородин А. И., Николаева С. И. К оценке стратегии развития предприятия в конкурентной среде // Проблемы современной экономики. — 2003. — № 1(5). — С. 141—142.
3. Бородин А. И. Методологические проблемы стратегических решений по реструктуризации предприятий // Вестник Поморского университета. — 2005. — №2 (8). Сер. «Гуманитарные и социальные науки». — С. 112—117
4. Вокина Е.Б. Методологические основы финансово-

го оздоровления предприятий в рамках управленческого учета // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. № 4. С. 201-203.

5. Рябова Е.В. Формирование инструментария управления предприятием в современных экономических условиях // Вектор науки ТГУ. 2011. № 4. С. 307-311.

THE ANALYSIS AND ASSESSMENT OF FACTORS BRINGING TO CRISIS AND BANKRUPTCY OF THE ENTERPRISE

© 2012

I.S. Kulakova, graduate student chair of economy and firm finance
National research university «Higher school of economy», Moscow (Russia)

Keywords: life cycle; crisis management; enterprise, crisis

Annotation: In article the analysis of factors of emergence of a crisis situation is carried out, the crucial role of external factors, interrelation between internal and external factors of crisis for the purpose of identification of activities of the management concerning minimization of their influence on a condition of the enterprise is defined.

УДК 338

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОСНОВНЫХ СУБЪЕКТОВ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

© 2012

А.Ю. Куликов, кандидат медицинских наук, доцент кафедры организации лекарственного обеспечения и фармакоэкономики

Первый Московский государственный медицинский университет им. И.М. Сеченова, Москва (Россия)

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; здравоохранение; оценка; инструменты; модели

Аннотация: В статье предложена структурно-логическая схема взаимодействия основных субъектов механизма государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения, для оценки эффективности которой были использованы экономико-математические модели.

Выбор форм *государственно-частного партнерства (ГЧП)* в сфере здравоохранения зависит от множества факторов. В статье на основе анализа характеристик моделей ГЧП была разработана структурно-логическая схема взаимодействия субъектов механизма ГЧП в сфере здравоохранения.

В 2009-2012 гг. Лабораторией фармакоэкономических исследований Первого МГМУ им. И.М. Сеченова был выполнен целый ряд научно-исследовательских работ, в рамках которых была проведена оценка эффективности использования механизма ГЧП для развития инфраструктуры рынка медицинских услуг и повышения качества самих медицинских услуг.

Апробация предлагаемой модели была проведена на двух направлениях в рамках развития медико-технологического сегмента рынка медицинских услуг:

- производства лекарственных препаратов;
- производства изделий медицинского назначения;

Расчеты показали, что задача снижения бюджетных расходов на сферу здравоохранения производство может быть решена только при условии увеличения бюджетных инвестиций в производство лекарственных средств и изделий медицинского назначения. В статье показано, что бюджетные инвестиции в производство лекарственных средств рамках механизма ГЧП станут действенным стимулом для частных производителей для выпуска более оптимальных объемов лекарственных средств, что позволит существенно снизить бюджетные расходы на сферу здравоохранения и создать предпосылки для развития конкурентных механизмов.

Так, например, в рамках НИР «Фармакоэкономическая оценка использования лекарственного средства ревлимид (ленаидомид) для лечения больных с множественной миеломой» (2010г.) была произведена экономическая оценка эффективности применения нового лекарственного средства и выпуска разных видов объемов медицинского препарата [1].

Для оценки эффективности были использованы следующие методы: анализ затрат (для оценки затрат на сравнимые медицинские технологии), анализ «затраты-эффективность» (для сравнительной оценки результатов и затрат при двух и более вмешательствах, эффективность которых различна, а результаты измеряются в одних и тех же единицах), моделирование. Затраты на основную фар-

макотерапию (ЛС Ревлимид (Велкейд)) на 1полный курс для одного пациента:

$Cost(R(V)) = \sum (P(D) \times D(R(V)) \times Price(R(V)))$, где:
 $Cost(R(V))$ – затраты на курс ЛС Ревлимид (Велкейд) для одного пациента, руб.;

$P(D)$ – частота назначения данной суточной дозы ЛС Ревлимид (Велкейд)

$D(R(V))$ – курсовая доза ЛС Ревлимид (Велкейд), мг;

$Price(R(V))$ – цена за мг ЛС Ревлимид (Велкейд), руб.;

Формула расчета цены за мг действующего вещества ЛС Ревлимид (Велкейд):

$$Price(R(V)) = \frac{\sum_{i=1}^n C_i(Q \times N)}{n}, \text{ где:}$$

$Price(R(V))$ – средняя цена n мг действующего вещества ЛС Ревлимид (Велкейд), руб.;

C – цена за упаковку Ревлимид(Велкейд), руб.;

Q – количество действующего вещества в ЛФ ЛС Ревлимид(Велкейд), мг;

N – количество ЛФ в упаковке ЛС Ревлимид (Велкейд), штук;

n – количество форм выпуска ЛС Ревлимид (Велкейд).

Затраты на сопутствующую фармакотерапию (в том числе для коррекции побочных эффектов) равны сумме стоимостей курсов соответствующих ЛС:

$$Cost(PhT) = \sum (price(M) \times P(M) \times D(M)), \text{ где:}$$

$Cost(PhT)$ – затраты на сопутствующую фармакотерапию, руб.;

$Price(M)$ – стоимость единицы действующего вещества ЛС, руб.;

$P(M)$ – частота назначения ЛС;

$D(M)$ – курсовая доза ЛС, мг/мл/Ед;

Затраты на медицинские процедуры были рассчитаны по формуле:

$$Cost(S) = \sum Price(S) \times P(S) \times n(S), \text{ где:}$$

$Cost(S)$ – затраты на медицинские процедуры, руб.;

$Price(M)$ – стоимость медицинской процедуры ЛС, руб.;

$P(M)$ – частота назначения медицинской процедуры;

$n(S)$ – количество единиц предоставляемой медицинской процедуры.

При проведении анализ «затраты-эффективность» были использованы результаты проведенных ранее анализов эффективности и затрат с целью определения стоимо-