

ОСНОВНЫЕ ТЕОРИИ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2011 Е.Ю. Печаткина

кандидат технических наук, доцент

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

E-mail: Pechatkina_@inbox.ru

Представлены основные теории экономики предприятий легкой промышленности. Описаны области применения и потребления продукции легкой промышленности. Определена схема модели тройственности предприятий легкой промышленности.

Ключевые слова: предприятие легкой промышленности (ПЛП), модель тройственности предприятий легкой промышленности.

Предприятия легкой промышленности (ПЛП) - это организации предпринимательского типа, имеющие свои - отраслевые - особенности. К ним относятся предприятия, осуществляющие: 1) текстильное и швейное производство (45 % объема выпуска); 2) производство одежды, выделку и крашение меха (30 %); 3) производство кожи, изделий из кожи и производство обуви (25 %). Все предприятия легкой промышленности приватизированы. Около 70 % из всего их числа являются градообразующими. Выпуск продукции легкой промышленности в структуре промышленного производства регионов составляет от 10 до 30 %¹.

Продукция ПЛП находит применение в автомобилестроении, судостроении и самолетостроении, производстве мебели, в пожаро- и природоохранных структурах, в полиграфии, электротехнической и пищевой промышленности, рыболовстве и во многих других сферах промышленного производства, включая спорт, туризм, отдых. Она имеет устойчивый спрос, востребована практически во всех сферах жизнедеятельности человека и в деятельности многих отраслей экономики.

Легкая промышленность - одна из отраслей комплекса, производящего товары народного потребления. Данная отрасль является обрабатывающей и выпускает продукцию для населения: ткани, одежду, обувь, трикотаж, чулочно-носочные и меховые изделия, головные уборы, текстильную и кожаную галантерею. Таким образом, предприятия легкой промышленности наряду с товарами народного потребления выпускают сырье и вспомогательные материалы для других отраслей народного хозяйства.

Легкая промышленность вырабатывает широкий ассортимент продукции производственно-технического и стратегического назначения, она удовлетворяет потребности силовых структур и федеральных ведомств в вещевом имуществе, в сопутствующих изделиях к военной технике, в техническом текстиле и средствах индивидуальной защиты от экстремальных и техногенных воздействий окружающей среды, производственного травматизма, пожаров. Технологически законченный и взаимоувязанный промышленный комплекс (от процесса глубокой переработки сырья до выпуска готовой продукции) способен вырабатывать современный ассортимент продукции массового потребления из натурального и химического сырья и различных их смесовых сочетаний.

Обладая высоким научно-техническим потенциалом, легкая промышленность влияет на развитие технологий в смежных отраслях промышленности (машиностроение, химическая промышленность, автомобилестроение, АПК и др.).

Учитывая значительную роль легкой промышленности в обеспечении экономической и стратегической безопасности, занятости трудоспособного населения и повышении его жизненного уровня в новых геополитических условиях, ведущие мировые страны уделяют особое внимание развитию отрасли и оказывают ей существенную инвестиционную поддержку. Для России до сегодняшнего момента это не являлось характерным, поэтому рост потребительского рынка и удовлетворение потребностей населения в модных товарах происходят в основном за счет импорта. В настоящее время ситуация меняется и можно предположить, что легкая промышленность России будет включена в число приоритет-

ных отраслей экономики страны (как это сделано в ведущих мировых странах).

Все теории, изучающие экономику делового предприятия или организации предпринимательского типа, можно подразделить на фундаментальные и прикладные. К прикладным относятся теории, описывающие маркетинговую (рыночную) деятельность ПЛП, например, Z-теория, описанная У. Оучи (в ее основе лежит обращение к каждому работнику предприятия), теория финансового анализа, построенная на выявлении небольшого числа ключевых, наиболее информированных параметров (активов и пассивов, прибыли и т.д.).

Среди фундаментальных выделяются: технологические теории (неоклассические и альтернативные), институциональные (одна из них описывает ex ante-систему взаимодействия экономических агентов²; речь идет о теории агентских отношений); теория трансакционной экономики, акцентирующая внимание на проблемах предотвращения оппортунистического поведения через поиск наиболее адекватной структуры управления³.

Далее следует назвать теорию прав собственности, под которыми понимаются санкционированные поведенческие отношения, возникающие в связи с ограниченностью экономических благ⁴.

Интерес с позиции рассматриваемого вопроса представляет классификация теорий исходя из целевой установки ПЛП.

Множество традиционных теорий постулируют максимальную прибыль в качестве главной доминирующей цели. Максимизация подразумевает выбор фирмой из нескольких альтернатив варианта с наибольшей ожидаемой прибылью. Это объясняется тем, что в условиях жесткой рыночной конкуренции, когда прибыль незначительна, а способность делового предприятия компенсировать убытки невелика, ведется борьба за выживание. Другие цели отодвигаются в сторону. Максимизация прибыли хотя и не всегда точно отражает оптимальность, но остается достаточно важным ориентиром для многих ПЛП. Если предприятие “изолировано” от конкуренции, оно может довольствоваться прибылью среднего уровня, что позволит ей отклониться от цели максимизации прибыли и преследовать другие “неприбыльные” цели.

Традиционные теории обосновывают тезис о максимизации прибыли равенством предельных издержек и предельного дохода. Теории эти стал-

квиваются с трудностями анализа и прогнозирования предельных издержек и предельного дохода, оценки характера и вида кривой спроса на продукцию, эластичности этого спроса по цене и доходу, оценки будущих доходов и затрат. Сложно бывает предвидеть поведение конкурирующих ПЛП и оценить последствия их активности.

Ориентация на максимизацию прибыли задана целевой функцией принципала фирмы - ее собственников. Их основной интерес заключается в максимизации своего дохода, который зависит от размеров нераспределенной прибыли предприятия по итогам года. В свою очередь, размер прибыли всецело определен действиями агентов (наемными менеджерами ПЛП).

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что менеджерская теория экономики ПЛП основана на двух постулатах:

- оперативное управление осуществляют не собственники, а профессиональные менеджеры;
- цель менеджеров состоит в максимизации объемов продаж и дохода.

Решение проблемы принципала и агента во взаимоотношениях собственников и менеджеров осуществляется на базе двух альтернативных механизмов - “голоса” и “выхода”. Актуализируя данный вопрос, отметим, что прибыль зависит не только от усилий менеджеров, но и от внешних факторов. Собственник не может четко определить влияние факторов (включая усилия менеджеров).

В разных странах мира используются разные комбинации инструментов корпоративного управления. Модель “один” предполагает расплывчатую собственность и высокую роль внешних инструментов корпоративного управления (фондового рынка). Модель “два” характеризуется высокой концентрацией акционерного капитала в руках институциональных инвесторов, обладающих лучшими инструментами мониторинга по сравнению с индивидуальными собственниками.

Национальная модель корпоративного управления должна отражать существующую институциональную среду. В России она характеризуется слабостью законодательной защиты прав собственности, неразвитостью рынка корпоративных ценных бумаг и рынка услуг менеджеров. В этих условиях важны внутренние инструменты корпоративного управленческого решения рассматриваемой проблемы.

Согласно теории максимизации роста фирмы прибыль предприятия делится на две части:

1) прибыль, идущая на производственное и социальное развитие (нераспределенная прибыль между собственниками);

2) прибыль, идущая на выплату дивидендов по акциям.

Отношение нераспределенной части прибыли к распределенной образует норма капитализации прибыли, которая отражает противоречие между интересами менеджеров и собственников. При решении этой проблемы придерживаются принципа “сбалансированного роста”.

Источниками внутреннего роста фирмы служат:

а) нераспределенная часть прибыли и амортизационный фонд;

б) заемные средства кредитно-финансовых институтов (таких, как банков и др.);

в) средства от вторичной эмиссии ценных бумаг.

Второй путь роста предприятия связан с централизацией производства и капитала в результате слияний и поглощений. Опыт показывает, что этот весьма распространенный способ роста обеспечивает до 50 % всего прироста активов ПЛП и около 60 % всей промышленной концентрации. Динамика слияний и поглощений неравномерна: имеются пики слияний и последующие периоды затишья. Волна слияний наблюдалась во второй половине 80-х гг. прошлого века, что и обусловило снижение доли собственных источников роста фирм. Основными видами слияний являются: горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, конгломерат. В условиях быстро меняющейся рыночной конъюнктуры, обострившейся конкуренции, принявшей и на внутренних рынках международный характер, динамично обновляющейся технологии выживание зависит от ее маневренности, гибкости, адаптивности. Добиться этого легче при децентрализации производства и управления. В данной связи наблюдается процесс распада крупных предприятий на более мелкие составляющие, каждая из которых становится независимым юридическим лицом. Характерной чертой является выкуп отдельных структурных подразделений предприятия их менеджерами.

Укажем далее еще на одну теорию экономики ПЛП. Это так называемая поведенческая теория (или теория “бихевиоризма”). В соответствии с ней особую значимость для предприятия имеет обеспечение непрерывного роста доли рынка,

контролируемого ПЛП, что создает предпосылки для организационной экономики, расширения и развития структуры предприятия. А это, в свою очередь, возможно при высоком моральном духе и заинтересованности сотрудников. Задачи администрации ПЛП - гармонизировать их интересы и интересы самого предприятия. Один из рекомендуемых для этого способов, предложенный Х.А. Саймоном, состоит в искусстве компромисса, в искусстве ведения переговоров и постоянном отслеживании процесса реализации данной целевой установки.

Поведенческая теория связывается также с “психологией предпринимательства”. Функциями последнего является экономическое равновесие и его разрушение⁵. Обе точки зрения на функцию предпринимательства в обществе вполне справедливы, ибо именно последовательная смена функций способствует развитию экономики, разрушающей равновесие, и является мощным фактором этого развития, так как не позволяет экономике ни застаиваться, ни разбалансироваться. Данные функции являются сторонами одной медали - рынка, где главной фигурой выступает предприниматель или экономическая личность (лидер, руководитель ПЛП). Именно такое представление предпринимательской деятельности является, по мнению современных авторов, истинным - при наличии следующих трех его стадий:

- создание рынка для новой продукции;

- повышенный интерес потребителей к новой продукции;

- вторжение конкурентов на данный рынок.

Три последние теории определяют целевую установку ПЛП, называемую ростом ценностной значимости делового предприятия. Она достигается благодаря учету интересов: а) рабочих (высокая заработная плата, нормальные условия труда, технологическая безопасность, повышение квалификации, профессиональный рост и пр.); б) менеджеров (повышение их статуса, карьера, рост доходов); в) собственников (получение ими высоких дивидендов); г) директоров, стремящихся улучшить экономические показатели и повысить престиж ПЛП.

Такого рода деятельность ПЛП возможна, если она представима не только в виде организации предпринимательского типа и института, но и в виде “организма”⁶. Речь, по мнению В.Ж. Дубровского, идет о тройственности природы делового предприятия.

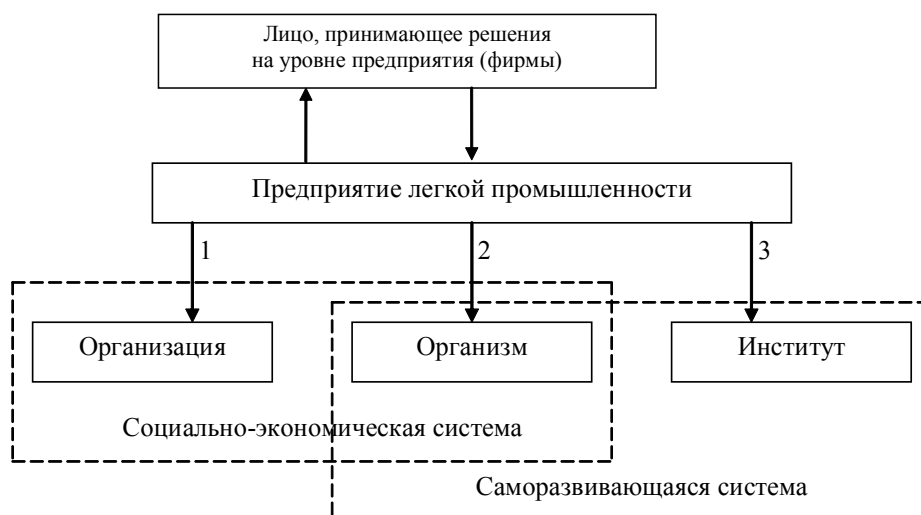


Рис. Схема тройственности природы предприятия легкой промышленности

Концепция делового предприятия как организма сформировалась после Второй мировой войны. В соответствии с ней корпорация наделялась собственными целями и жизнью. Ее главными целями, как и любого другого организма, являются выживание и рост. Прибыль корпорации как кислород для живого организма: необходимость, но не смысл жизни. Выживание корпорации необходимо, когда экономика находится в состоянии спада, а рост - когда наблюдается экономический подъем⁷. Последний и означает рост ценностной значимости, лежащий в основе теории управленческой экономики ПЛП.

Термин “управленческая экономика” связан с именем К.К. Сио - автора учебника “Управленческая экономика”⁸, в котором соединены курс микроэкономики с элементами макроэкономики и рассмотрены средства практического использования данной теории для решения реальных проблем предприятия на основе принципов бухгалтерского учета, финансов, маркетинга, организации производства и управления (менеджмента). В управленческой экономике используются аналитические средства математической экономики и эконометрики. Особое внимание уделяется принятию управленческих решений, анализу производства,

спроса и потребительского поведения, а также вопросам управления (на уровне фирмы) затратами, прибылью и ценообразованием.

Обобщая представленный выше материал, еще раз укажем на тройственность природы ПЛП - саморазвивающейся экономической системы (см. рисунок). Это не только организация и институт предпринимательского типа, но еще и организм. В составе предприятий легкой промышленности мы также выделяем “фирму”, ее агентский центр.

¹ Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 года. URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/3>.

² Попов А.Н., Ксенафонтов Н.В. Институциональная экономика. Екатеринбург, 2004.

³ Экономическая психология: социокультурный подход / под ред. И.Б. Андреевой. СПб., 2000.

⁴ Копелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.

⁵ Экономическая психология...

⁶ Дубровский В.Ж. Экономическая природа корпорации // Изв. УрГЭУ. 2004. № 8.

⁷ Акофф Р. Планирование будущей корпорации. М., 1985.

⁸ Сио К.К. Управленческая экономика: пер. с англ. М., 2000.

Поступила в редакцию 05.05.2011 г.