

УГЛУБЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

УДК 37.07+65.01

К.С.Солодухин
(Влад.ГУЭиС, Россия)

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ ВУЗОМ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН

Система образования и составляющие ее образовательные учреждения всех уровней играют огромную роль в современном обществе, являясь основой его социально-экономического и культурного развития. Как свидетельствует опыт многих стран мира, ведущая роль в обеспечении перехода к эффективной экономике, основанной на знаниях, в значительной степени принадлежит университетам, являющимся основными носителями инновационной способности нации.

В то же время, как свидетельствует тот же опыт, в современном мировом образовательном пространстве ведущие позиции занимают страны, трактующие высшее образование как отрасль рыночной экономики, а университеты – как участников международной конкуренции в отрасли. В этой связи на первый план выходит проблема управления университетами как самостоятельными игроками на рынке профильных услуг, что делает крайне актуальными теоретические и практические вопросы стратегий, структур и адаптационных умений этих вузов [1].

В современном мире глобальной конкуренции на основе инноваций в разработке стратегии нуждаются все типы организаций и университеты в том числе. При этом опыт университетов всегда использовался при разработке новых концепций стратегического управления, а сами университеты являются интересной областью приложения новейших концепций стратегий фирм [1].

За последние годы накоплен существенный теоретический и практический опыт стратегического управления в российских вузах, свидетельством чему является неослабевающий поток публикаций соответствующей тематики в научной литературе, рост числа тематических конференций, семинаров, консультационных проектов. «Стратегическое управление становится институциональной нормой, «законом жанра» российского университета, стремящегося к устойчиво успешным позициям в отечественной системе высшего образования» [1].

Модернизация системы российского высшего образования в целях его соответствия требованиям общемировой тенденции перехода к экономике инновационного типа предъявляет новые повышенные требования к моделям управления отечественными образовательными учреждениями. Самые успешные механизмы управления, обеспечившие адаптацию вузов к конкурентной среде в предшествующее десятилетие, перестают отвечать новым «вызовам» и не достаточны для подлинной международной конкурентоспособности.

Демографический спад и реформы образования, направленные на тотальное сокращение числа государственных вузов и радикально меняющие институциональный ландшафт высшей школы России, приводят к ужесточению конкуренции за ресурсы и потребителя. Одновременно с этим, приоритет задач обеспечения финансовой стабильности в целевых установках большинства вузов при недостаточном внимании к потребностям

общества привел к угрожающему нарастанию асимметрии между потребностями групп внешнего и внутреннего окружения и способностью вузов их удовлетворять.

Вместе с тем именно во взаимоотношениях с этими группами лежат основные устойчивые конкурентные преимущества современного образовательного учреждения (его «отношенческие» активы), обеспечивающие доступ к лучшим ресурсам. Более того, способность вуза удовлетворять запросы заинтересованных сторон становится главным условием его существования. Это вызывает необходимость рассмотрения деятельности и систем управления вузов с позиций теории заинтересованных сторон (стейкхолдерской теории фирмы). При этом изменение природы и механизмов создания устойчивых конкурентных преимуществ требует разработки и освоения вузами принципиально новых моделей стратегического управления, обеспечивающих возможность получения экономических рент особого рода – шумпетерианских (предпринимательских), и в том числе отношенческих рент.

Шумпетерианские ренты, по сути представляющие собой премию инноватору, возникают в результате создания, освоения, распространения и использования инноваций, т.е. инновационной деятельности. Соответственно, инновационным становится и процесс стратегического управления, в результате которого появляются стратегические организационно-управленческие инновации (одной из которых является и сама стратегия).

Постоянные инновации в формах и методах деятельности вуза являются необходимым условием расширенного воспроизводства стоимости для его заинтересованных сторон и основой для перехода от стратегий выживания (реактивной адаптации) к стратегиям развития (проактивной адаптации).

Соответственно, меняются требования к инновационной деятельности вузов, которые уже не могут оставаться «статичными», не включенными в систематические инновации, и вынуждены становиться «инновационными» организациями, обладающими устойчивыми механизмами инновационного развития, обеспечивающими расширенное воспроизводство стоимости для стейкхолдеров (групп заинтересованных сторон).

Основные потребители теории заинтересованных сторон могут быть разделены на две группы: организации, максимизирующие прибыль как основную цель при соблюдении ряда ограничений, включающих и необходимость учета интересов стейкхолдеров, и организации (будем называть их стейкхолдер-организациями), условием существования которых является способность устанавливать и поддерживать отношения с широким кругом стейкхолдеров. Монетарные показатели таких организаций также важны, но уже не являются критичными для существования и потому из целевых переходят в разряд ограничений.

В инновационном развитии стейкхолдер-организации (уровень которого определяет ее потенциал по производству стоимости для стейкхолдеров и потому ее будущее) основную роль играет такой инновационный процесс как реализация новых форм и способов взаимодействия с заинтересованными сторонами.

Современный вуз является ярким примером стейкхолдер-организации, поскольку может быть выделено как минимум шесть групп заинтересованных сторон, одинаково важных для него в том смысле, что отношения с каждой группой критичны с точки зрения существования в долгосрочной перспективе (в этом смысле вузы отличаются от большинства других организаций, для которых значительно выделяются одна-две группы):

- «Государство» – государственные и региональные органы власти, государственные институты, правительственные агентства;
- «Общество» – потребители культурных ценностей, экологические организации, фонды-грантодатели, меценаты, СМИ, гражданское общество в целом;
- «Клиенты» – обучающиеся (и их родители), слушатели всех форм и уровней образования, а также потребители необразовательных услуг;

- «Сотрудники» – все категории сотрудников (в том числе административно-управленческий персонал) и профессорско-преподавательский состав;
- «Внешние партнеры» – школы, техникумы, другие учебные заведения начального и среднего профессионального образования (в том числе входящие в структуру вуза), а также профессиональные сообщества: ППС других вузов, профессиональные сообщества учителей, бухгалтеров, актуариев, дизайнеров и т.п.;
- «Бизнес-сообщество» – коммерческие организации как потребители продукта вуза (подготовленных выпускников), как потребители образовательных услуг для своего персонала, как потребители консалтинговых услуг и научно-технических разработок, а также выпускники вуза, заинтересованные в повышении авторитета вуза и, как следствие, «веса» своего диплома.

Анализ существующих подходов к определению стейкхолдеров и мотивов их взаимодействия с организацией показал, что, в конечном итоге, отношения между ними выстраиваются вокруг ресурсного обмена, поскольку каждая сторона стремится создать собственную ресурсную базу, которая наилучшим образом соответствовала бы ее целям. Именно стейкхолдеры формируют инновационный потенциал организации, понимаемый как совокупность ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности.

Определение интересов и ожиданий стейкхолдеров (как участников инновационной деятельности) играет важную роль в улучшении инновационного климата (состояния внешней и внутренней среды организации, которая содействует или противодействует достижению инновационных целей). При этом отношения между организацией и заинтересованными сторонами можно рассматривать как составляющие инновационного климата. Неблагоприятный внешний и внутренний инновационный климат является одной из основных причин низкой инновационной активности отечественных вузов, притом, что их инновационный потенциал традиционно высок.

Взгляд на отношения между вузом и заинтересованными сторонами был бы неполным без рассмотрения вуза с позиций режимов собственности, необходимость различия которых связана с вопросами эффективности использования ресурсов и определением условий, при которых одни стейкхолдеры могут исключить других из доступа к ресурсам [2]. Показано, что для государственных вузов действуют одновременно все четыре режима собственности.

Данные предположения лежат в основе авторской концепции вуза как инновационной стейкхолдер-организации, представляющей собой оригинальную систему взглядов на состав стейкхолдеров вуза, критерии их важности, отношения между ними и вузом (раскрытые посредством системы интересов, системы взаимных ожиданий и системы институтов), а также режимов собственности.

Литература

1. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. -СПб.: Издат. дом СПбГУ. 2006.
2. Тамбовцев В.Л. Стейкхолдерская теория фирмы в свете концепции режимов собственности. // Российский журнал менеджмента № 6 (3), 2008. С.3-26.

УДК. 378

А.А. Кабулов

(Фил. РЭА имени Г.В. Плеханова в г. Ташкенте)

ИННОВАЦИЯ В БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИИ

Современное состояние бизнес-образования в Узбекистане характеризуется ориентацией на развитые страны, такие как США, Россия, страны ЕС. Но система

механизм определения качества образования. Готовить выпускников к практической работе. Несоответствие знаний, умений и навыков выпускников вузов требованиям современной жизни и, в первую очередь, требованиям рынка труда. Многие выпускники не обладают навыками разработки и реализации реальных, практически важных и значимых проектов, низок уровень владения новыми информационными технологиями. Большинство вузов крайне медленно перестраивается в соответствии с требованиями рынка труда. Многие вузы до сих пор не сформулировали свою миссию, не понимают её важности. А ведь одно из главных требований современного образовательного менеджмента – это наличие чёткой и ясной миссии, сформулированной на основе анализа социального заказа (работодателей, государства, студентов, их родителей, местного сообщества).

3. Разработать механизм внутривузовского контроля качества образования. Знания студентов оценивают те же преподаватели, которые их обучали, т.е., по сути, они ставят оценки самим себе. Существующая система не способствует мотивации преподавателей, т.к. материальное и моральное поощрение, их карьера, никак не зависит от качества знаний обучаемых ими студентов. При отсутствии единой меры измерения качества образования вообще теряется смысл понятия «качества образования». Кроме того, и преподавателям вуза становится невыгодным ужесточать требования к качеству знаний студентов, так как большой отсев студентов ведёт к уменьшению финансовых поступлений. Особенно это относится к контрактным студентам.

4. Готовить будущих студентов со школьной скамьи. Низкое качество «исходного материала» принятых на 1 курс студентов. Основная причина – неэффективная работа довузовских учреждений из-за ряда объективных и субъективных причин. Для повышения качества довузовского образования необходимо ввести аккредитацию довузовского образования с использованием элементов независимого тестирования.

5. Ввести механизм независимой программной аккредитации вузов. Аккредитацией должна заниматься независимая от МВССО и Правительства организация. Это одно из требований Болонского процесса. Оплата труда членов комиссии за счёт аттестуемого вуза также делает экспертов в какой-то мере зависимыми от аттестуемого вуза и не способствует повышению объективности оценки.

6. Усовершенствовать механизм многоканального финансирования. В целях более эффективного использования бюджетных средств дать возможность обладателям образовательных грантов самим выбирать вуз для обучения.

7. Недостаточное финансирование, так как общеизвестно, что качественное образование стоит дорого, а также недостаточная мотивация студентов к получению качественного образования диктуют свои условия. Конечно, этот анализ не является исчерпывающим и требует обсуждения, дополнения и корректировок.

Таким образом, реализация указанных инновационных предложений, позволит существенно повысить качество высшего образования в нашей стране.

УДК 37.07+65.01

К.С.Солодухин, А.А.Гресько
(ВГУЭС, Россия)

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗА С ГРУППАМИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН С УЧЕТОМ ИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СОБОЙ

Данная работа посвящена исследованию влияния изменений отношений в ресурсном обмене между группами заинтересованных сторон (ГЗС, стейкхолдерами) на отношения с вузом. Как уже отмечалось (см.: [1], [2]), вуз выстраивает отношения с ГЗС, вступая с ними в

ресурсный обмен. Отношения вуза с конкретной ГЗС (а, значит, и выбор соответствующей стратегии взаимодействия) зависят от многих факторов (см.: [3], [4]).

Очевидно, что при разработке стратегии, направленной на достижение сбалансированности отношений организации с заинтересованной стороной, следует принимать во внимание сложившиеся отношения этой заинтересованной стороны с другими стейкхолдерами вуза, так как возможные изменения в этих отношениях (в том числе в ресурсном обмене) могут напрямую повлиять на отношения ГЗС с вузом. Очевидно также, что эти изменения могут привести к последовательной цепочке изменений отношений не только в парах вуз – ГЗС, но и во всей системе ресурсного обмена.

Рассмотрим примеры влияния изменений отношений между ГЗС на их отношения с вузом. А именно рассмотрим ресурсный обмен «бизнес-сообщества» с другими ГЗС. В группу «бизнес-сообщество» вошли коммерческие организации как потребители продукта вуза (подготовленных специалистов-выпускников), как потребители образовательных услуг для своего персонала, как потребители консалтинговых услуг и научно-технических разработок, а также выпускники вуза, заинтересованные в повышении авторитета вуза и, как следствие, «веса» своего диплома.

Бизнес-сообщество обязано соблюдать установленные государством и обществом «правила игры» (институциональные правила и нормы). Изменения в свойствах государства и общества, а именно, изменения в законодательной базе и неформальных институциональных нормах, принятых в обществе, отразятся на ожиданиях вуза к бизнесу в оплате предоставляемых услуг и имидже в бизнес-среде, так как возможно, вследствие этих изменений, поменяются запросы бизнес-сообщества к университету.

В целом влияние изменений свойств ГЗС в их ресурсном обмене между собой на ожидания вуза к ГЗС (на примере Владивостокского государственного университета экономики и сервиса (ВГУЭС) и бизнес-сообщества) представлено в табл. 1.

Как видно из табл. 1, изменения в свойствах ГЗС в процессе ресурсного обмена между ними позволяют рассматривать несколько возможных сценариев изменений ожиданий вуза к ГЗС, в зависимости от того, «снизится», «не изменится» или же «увеличится» свойство. При этом каждому сценарию соответствует вероятность наступления ожидания. В соответствии с этим может быть найдено несколько количественных оценок ожиданий каждой ГЗС и вуза. Для этого необходимо определить характеристики ожиданий в отношении каждого получаемого ими ресурса. Средневзвешенную оценку ожиданий по важности характеристик можно найти по формуле

$$O_j^* = \text{sgn}(B^{PH} \sum_{i=1}^n PH_i \cdot a_i) \left(B^{PH} \sum_{i=1}^n PH_i \cdot a_i + B^{BH} \sum_{i=1}^n BO_i \cdot a_i + B^{BC} \sum_{i=1}^n BC_i \cdot a_i + B^{CO} \sum_{i=1}^n CO_i \cdot a_i \right), \quad j = \{1, 2\}, \quad (1)$$

где B^{PH} , B^{BH} , B^{BC} , B^{CO} - соответственно важность параметров «позитивность – негативность ожиданий», «вероятность наступления ожиданий», «вероятная скорость наступления ожиданий», «чувствительность к ожиданиям лица, принимающего решения» для ГЗС или вуза. Данные характеристики находятся экспертным путем. PH_i , BO_i , BC_i , CO_i - соответственно локальные (по каждому отдельному ресурсу) параметры «позитивность – негативность ожиданий», «вероятность наступления ожиданий», «вероятная скорость наступления ожиданий», «чувствительность к ожиданиям лица, принимающего решения» в отношении i -го ресурса для ГЗС или вуза.

Таблица 1

Ожидания ВГУЭС к бизнес-сообществу с учетом отношений между бизнес-сообществом и государством

Ресурсы, получаемые бизнес-сообществом от государства	Свойства ГЗС, определяющие качество и количество получаемых ресурсов	Изменения в свойствах	Ресурсы, получаемые вузом	Позитивность-негативность ожиданий	Вероятность осуществления ожиданий	Вероятная скорость наступления ожиданий	Чувствительность к ожиданиям лица, принимающего решения
«Правила игры» (институциональные нормы)	Стабильность законодательной базы	Снизится	Оплата предоставляемых услуг	Значительно ухудшится	Большая	Маленькая	Очень большая
		Не изменится		Ухудшится	Средняя	Большая	Большая
		Увеличится		Не изменится	Небольшая	Небольшая	Средняя
		Снизится	Информация	Ухудшится	Большая	Маленькая	Очень большая
		Не изменится		Улучшится	Средняя	Большая	Большая
		Увеличится		Значительно улучшится	Небольшая	Небольшая	Средняя

Средневзвешенная оценка ожиданий находится для каждой ГЗС в отношении вуза (O_1^k) и для вуза в отношении каждой ГЗС (O_2^k). Также находятся разности ($O^k = O_1^k - O_2^k$).

Возможные вербальные оценки и значения функций принадлежности, соответствующих им нечетких множеств для характеристик «изменения ожиданий» и «вероятность осуществления ожиданий» описываются в работе [4].

Как уже отмечалось в работе [4], система отношений университета определяется следующими характеристиками: система интересов, система ожиданий и система институтов. На основе анализа характеристик отношений производится выбор стратегии взаимодействия вуза с каждым из его стейкхолдеров. Вуз выстраивает отношения с ГЗС на основе следующих стратегий: стратегия удовлетворения запросов, стратегия защиты, стратегия воздействия, стратегия сотрудничества.

Весовые коэффициенты целесообразности применения типов стратегий взаимодействия ВГУЭС с его ГЗС приведены в табл. 2.

Таблица 2

Весовые коэффициенты целесообразности применения стратегий

ГЗС	Удовлетворение запросов	Защита	Воздействие	Сотрудничество
Государство	0,65	0,87	0,25	0,46
Общество	0,55	0,73	0,28	0,59
Клиенты	0,49	0,65	0,38	0,60
Внешние партнеры	0,32	0,42	0,47	0,68
Бизнес-сообщество	0,50	0,66	0,38	0,69
Сотрудники	0,29	0,39	0,54	0,61

Весовые коэффициенты целесообразности применения типов стратегий взаимодействия ВГУЭС с его ГЗС с учетом отношений ГЗС между собой приведены в табл. 3.

Таблица 3

Весовые коэффициенты целесообразности применения стратегий с учетом наибольшей вероятности изменений отношений между ГЗС

ГЗС	Удовлетворение запросов	Защита	Воздействие	Сотрудничество
Государство	0,76	0,72	0,21	0,41
Общество	0,48	0,71	0,24	0,64
Клиенты	0,50	0,59	0,44	0,70
Внешние партнеры	0,22	0,29	0,55	0,79
Бизнес-сообщество	0,65	0,72	0,32	0,49
Сотрудники	0,30	0,35	0,50	0,65

Как видно из табл. 2 и 3, рассмотрение отношений ГЗС между собой может привести к выбору иных стратегий взаимодействия вуза в отношении ГЗС. Например, весовые коэффициенты применения стратегии с учетом изменений отношений между ГЗС для бизнес-сообщества показывают целесообразность применения стратегии защиты в отличие от предыдущих коэффициентов, которые рекомендуют применение стратегии сотрудничества.

Литература

1. Гресько А.А., Дзина Г.А., Рахманова М.С., Солодухин К.С. Стратегический анализ системы взаимных интересов стейкхолдеров университета. В кн.: Чернов С.С. (ред.) Искусство разработки и реализации стратегии: новое видение. - Новосибирск: ЦРНС – Изд-во «СИБПРИНТ», 2008. – 66-91 с.

2. Солодухин К.С., Гресько А.А. Модель ресурсного взаимодействия стейкхолдеров университета. В кн.: Мальцева Г.И. (ред.) На пути к социально ответственному университету. - Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2009. – 126-135 с.

3. Солодухин К.С., Плешкова Т.Ю. Стратегии взаимодействия организации на основе использования ключевых компетенций // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки, 2008. №1. 223-230 с.

4. Солодухин К.С., Плешкова Т.Ю. Инновационный подход к выбору стратегии взаимодействия вуза с его заинтересованными сторонами // Экономические науки, 2009, №1. – 140-145 с.

УДК 378

М.Л.Турсунходжаев, И.А.Бакиева
(ТашГТУ)

СОТРУДНИЧЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ И ВУЗОВ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ

Переход экономики на рыночные рельсы изменил перспективу занятости молодых специалистов. В самом трудном положении оказываются выпускники технических вузов. Некоторых поглощает непроизводственный сектор (главным образом стихийная коммерция), что не решает проблем трудоустройства. Наиболее острая ситуация в малых и средних городах, где расположены предприятия, предоставлявшие рабочие места основной части жителей. Из-за недоступности рынка жилья и сохранения системы прописки увольнение работников там сопряжено с ростом социальной напряженности. Поскольку переток рабочей силы в другие регионы практически исключен, ограничен и прием новых работников. Причем, ориентируясь на усредненные данные, можно отметить, что ИТР и служащих

Пищевая промышленность	12	13	8	3	2
Легкая промышленность	2	2	1	1	-
Машиностроение	8	10	5	4	1

В связи с этим анализ причин, препятствующих инновационному процессу показывают их двойственный характер: производственный и финансовый.

В рыночной системе хозяйства эта задача решается при использовании преимущественно косвенных инструментов воздействия на экономику, таких, как налоги, льготы, целевые дотации, поощрение инвестиций, специальные меры по поддержке деятельности малых предприятий, обладающих промышленным инновационным потенциалом, развитие инфраструктуры для трансферта передовых технологий, содействие развитию венчурного предпринимательства. Для этого необходимо проведение комплекса мер, таких, как:

- гибкая фискальная политика в отношении научного бизнеса и особые условия финансово-кредитного обеспечения НИОКР;
- развитая система рискованного капитала и венчурного предпринимательства;
- информационно-коммуникационное обслуживание научно-технических исследований и внедрение инноваций;
- использование конъюнктуры рынка научно-технических инвестиций в целях привлечения иностранного капитала в виде разработки технологических резервов инофирм в республике;
- разветвленная сеть поиска патентной чистоты и правовой защиты отечественных достижений в области науки и техники.

Таким образом, в результате формирования и функционирования инфраструктуры на основе инновационной деятельности достигнуто:

- уменьшение производственных затрат;
- увеличение роста производительности труда;
- повышение объема производимой продукции;
- безбумажная технология.

Литература

1. Инновационный менеджмент: Учебное пособие/М.:КНОРУС,2005
2. Афонин И.В. Инновационный менеджмент: Учебное пособие.- М., 2005 Кыргызстан в цифрах,2006
3. Швальбе Б., Швальбе Х. Личность, карьера, успех. – М: Прогресс,1993

УДК 65.01

К.С.Солодухин, А.Я.Чен
(ВГУЭС, Россия)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАВИСИМОСТЕЙ МЕЖДУ ПОКАЗАТЕЛЯМИ И ЦЕЛЯМИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНОВ

Руководитель организации, решая оперативные задачи, должен учитывать последствия влияний своих решений на стратегические цели предприятия. Внедрение карты целей облегчает эту задачу: достоинство карты целей состоит в том, что предприятие, внедрившее её, получает в результате «карту действий» в соответствии со стратегией на любых уровнях управления [1]. Карта целей (рис. 1) является частью Системы сбалансированных

показателей (ССП). Её формализация – часть решения создания формализованной ССП, на основе которой формируются варианты стратегических решений [2].

Осуществление компанией различных мероприятий приводит к изменению значений показателей, которые позволяют судить о выполнении оперативных задач. Сами же оперативные задачи (цели нижнего уровня) влияют на стратегические (цели верхнего уровня). Данная система дает возможность наглядно увидеть, как решение оперативной задачи коррелирует с главным направлением компании [1].

Методика определения влияния выполненных мероприятий на систему показателей была предложена в статье [1]. Как же вычислить изменения уровней достижения целей (оперативных и стратегических) в зависимости от показателей? Опираясь на статистические данные не всегда бывает возможно в силу их отсутствия: стратегия может быть новой для организации, поэтому никакого сбора данных не велось ранее. Опрос экспертных мнений тоже не представляется возможным, потому как экспертам сложно выявить четкую закономерность влияния нескольких показателей на одну цель. Но специалисту, знающему внутреннюю структуру предприятия, состояние бизнес-процессов, несложно дать мнения о текущем уровне достижения целей. Любая организация даже без стратегических планов, как и любая система, развивается самостоятельно: в компанию обращаются новые клиенты, появляются новые связи, периодически обновляется материально-техническая база и т.д. То есть значение показателей с течением времени изменяется.

Конечно, эти изменения не будут столь значительны, как при выполнении стратегических планов организации: цель планирования – достижение желаемого уровня путем изменения показателей, а изменения, которые будут происходить по причине саморазвития, будут происходить около начального уровня (рис. 2).



Рис. 1. Структура карты целей.

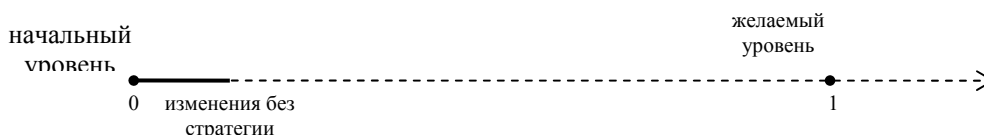


Рис. 2. Изменения показателя при саморазвитии.

Поэтому, опрашивая экспертов через какой-то промежуток времени, мы можем частично создать базу статистических данных. Но сбор такой статистики не является решением задачи, так как у нас будут данные только на определенном участке изменений. Таким образом, имея некоторый набор статистических данных, мы можем «исследовать» влияние показателей на стратегические цели на начальном этапе. Это даст нам косвенное представление о том, какое будет воздействие на участке большего размера, тем самым организация может начать выполнение стратегии и, сделав несколько шагов, изменить показатели на новый уровень. При этом мы получим новые данные, которые опять нужно обработать, чтобы получить представление о влиянии на участке ещё большего размера. То есть процессы планирования и исследования будут идти параллельно (рис. 3).



Рис. 3. Изменения показателя при саморазвитии на новом уровне.

Литература

1. Чен А.Я. Методика определения зависимостей между стратегическими целями и мероприятиями при постановке системы сбалансированных показателей в организации: Материалы XII открытой конференции-конкурса научных работ молодых ученых. – Хабаровск, 2010.
2. Солодухин К.С. Модель формирования вариантов стратегических решений на основе формализованной системы сбалансированных показателей // Формування ринкової економіки: Зб. наук. прац. Спец. вип., присвяч. Міжнар. наук.-практ. конф. «Контролінг у бізнесі: теорія і практика». – К.: КНЕУ, 2008.

УДК 338

Р.Эгамбердиев, И.А.Бакиева
(ТМИ)

ЎЗБЕКИСТОН ЕНГИЛ САНОАТИДА КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ИМКОНИАТЛАРИ.

Республикада миллий истиклол ва дунёвий тараққиёт йўлидан бориш қатъий стратегик йўналиш сифатида танланган экан, бозор ислохотларини янада чуқурлаштириш ва иқтисодий эркинлаштириш тадбирларини амалга оширишга алоҳида эътибор қаратилмоқда. Юқоридаги тадбир ва йўналишларнинг натижа ва самарадорлиги мамлакат минтақаларида бозор муносабатларига мослашиш, иқтисодий салоҳиятлардан оқилона ва унумли фойдаланишга кўп жиҳатдан боғлиқ.

Президент Ислам Каримовнинг мустақилликни қўлга киритлиги дастлабки йиллардан бошлаб, ўтаётган ҳар бир йилнинг якунлари ва келгуси йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисларидаги маърузаларида устувор йўналишлар қаторида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ҳар тамонлама қўлаб-қувватлашга алоҳида эътибор беришни қайта қайта тақдорлаб ўтганлар.

Сўнгги йилларда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш учун қулай шарт-шароит яратиш йўлида кўп иш қилинди, давлатнинг бизнес фаолиятига аралашуви кескин чекланди, кичик субъектларни рўйхатга олиш жараёни сезиларли даражада соддалаштирилди ва уларнинг ошқоралиги таъминланди, солиқ ставкалари