

Г. АУБАКИРОВА

## ОЦЕНКА ЭВОЛЮЦИИ ПОВЕДЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНКУ

Процесс эффективного реформирования экономики РК, неотъемлемым элементом которого являются институциональные преобразования с учетом тенденций в геоэкономическом развитии мира, предполагает адаптацию реального сектора для обеспечения устойчивого и высокоэффективного функционирования промышленного комплекса с учетом факторов, обеспечивающих воспроизводственную целостность и устойчивость.

В качестве объектов исследования в статье представлены промышленные предприятия РК - ЗАО «Карагандинский машиностроительный завод им. Пархоменко», завод по ремонту горно-транспортного оборудования (РГТО), завод нестандартного оборудования и малой механизации (НОММ) и Энергозавод УД АО «Миттал Стил», Карагандинский литейно-машиностроительный завод (КЛМЗ) корпорации «Казахмыс», завод металлоконструкций (КЗМК) ОАО «Имсталькон», ЗАО Степногорский подшипниковый завод (СПЗ) холдинга «Европейская подшипниковая корпорация».

ЗАО СПЗ это специализированный завод по выпуску радиальных подшипников качения с короткими цилиндрическими роликами, предназначенных для железнодорожного транспорта. КЗМК является филиалом акционерного общества «Имсталькон» - крупнейшей строительной компании в РК. КЗМК одним из первых внедрил систему менеджмента качества, соответствующую международному стандарту ИСО 9000. Заводы РГТО, НОММ и Энергозавод выпускают продукцию для угольной, металлургической, машиностроительной и других отраслей промышленности. На предприятиях внедрена система менеджмента качества в соответствии с международным стандартом ИСО 9001:2000. КЛМЗ изготавливает продукцию общемашиностроительного назначения, а также обеспечивает потребности корпорации «Казахмыс» в горно-металлургической продукции. КМЗ им. Пархоменко производит продукцию для черной и цветной металлургии, машиностроения, угольной промышленности.

Заводы НОММ, РГТО, КЛМЗ, машиностроительный завод им. Пархоменко переориентиро-

вали производство на выпуск оборудования для горнорудной, металлургической и нефтегазовой промышленности, изготавливают большой объем импортозамещающей продукции (запчасти и оборудование) для собственного производства и других отраслей промышленности. В составе девяти предприятий, вложивших собственные средства в производство и создавших новые рабочие места, они заключили контракты с Комитетом по инвестициям Министерства индустрии и торговли РК на получение льгот и преференций. Предприятиями уже вложены значительные инвестиции в модернизацию и реконструкцию производства, продолжится инвестирование в экологию и автоматизацию.

Проведенное автором исследование состояния и развития промышленных предприятий с 1991 по 2005 гг. было направлено на решение нескольких задач. Это выявление особенностей их адаптации к рынку, оценка адаптивного потенциала с акцентом на анализ маркетинговой ориентации, укрепления положения на рынке и оценка потенциала безынвестиционного роста [1].

Адаптация предприятий делает необходимым уделять особое внимание исследованию процессов реализации продукции, степени насыщенности рынка продукцией определенного технического назначения, ценовой политике, механизмам кредитования, формирования и погашения задолженности.

Отследить эволюцию поведения и адаптацию предприятий можно с помощью коэффициентов, характеризующих их финансово-экономическое состояние (табл. 1).

Анализ адаптации предприятий к рыночной среде предполагает изучение механизма формирования планов выпуска продукции. Для этого используем адаптивные экстраполяционные модели, которые, имеют большую научную значимость, чем при анализе развитой рыночной экономики, где результаты подобного анализа представляли бы больше академический интерес. В условиях переходных экономик подобные исследования позволяют ответить на вопрос: произошло ли изменение принципов поведения

Таблица 1. Оценка оборачиваемости в днях

Показатель	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Отношение внеоборотных активов к выручке от реализации	59,8	158,8	535,7	672,1	391,4	371,3	303,4	420,3	370,3	362,3	3281,4
Отношение оборотных активов к выручке	80,3	140,8	279,2	330,5	500,9	482,4	320,3	329,2	300,2	356,4	400,1
Отношение запасов к выручке от реализации	55,1	76,0	121,2	145,3	192,9	167,2	169,3	160,5	157,3	150,3	159,3
Отношение величины сырья и материалов к выручке от реализации	14,9	17,2	43,7	55,7	56,1	49,2	48,2	50,2	51,4	57,0	56,1
Отношение незавершенного производства к выручке от реализации	16,2	28,4	46,1	52,8	85,6	76,1	70,8	72,5	71,2	72,9	67,4
Отношение запасов готовой продукции к выручке от реализации	4,2	14,1	29,1	34,1	48,8	41,4	40,2	39,1	38,5	31,5	30,3
Отношение товаров отгруженных к выручке от реализации	19,2	14,6	0,0	0,0	0,0	12,2	17,3	19,2	18,4	18,2	18,3
Отношение краткосрочной дебиторской задолженности к выручке от реализации	20,0	57,7	138,3	157,4	164,9	159,2	151,3	160,3	152,5	161,4	152,6
Отношение краткосрочных финансовых вложений к выручке от реализации	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0
Отношение денежных средств к выручке от реализации	2,8	1,4	3,5	3,8	2,1	2,0	2,0	2,1	2,5	2,6	2,1
Отношение кредиторской задолженности к выручке от реализации	28,7	89,1	209,3	268,0	364,6	301,3	328,3	381,3	310,3	281,2	267,2
Отношение краткосрочных пассивов к выручке от реализации	30,6	90,8	210,0	326,3	498,5	429,2	401,4	471,3	467,2	429,1	402,3

производителей, адаптировались ли предприятия к новой среде.

Для изучения специфических особенностей поведения предприятий предлагаются формулировки моделей, эмпирической основой для построения которых, стали статистические данные о работе объектов исследования в 1991-2005 гг., с использованием спросовых переменных, позволяющих проводить анализ на микро уровне в динамике. Это особенно актуально, поскольку в переходных экономиках интерес представляют несколько видов спросов (платежеспособный, бартерный, зачеты), а также отклонения выпуска от изменений спроса во временном разрезе [2, 3]. Такой подход расширяет спектр моделей формирования производственных планов предприятий.

Сочетание указанных обстоятельств позволяет отслеживать адаптацию объектов исследования к формирующимся условиям рынка, исследовать предположения о характере процессов принятия управленческих решений на уровне предприятий.

Адаптивная модель наиболее применима для анализа переходных экономик, характеризующихся резким свертыванием спроса и попытками предприятий сохранить прежние объемы производства, что приводит к избыточному выпуску, росту запасов готовой продукции и поиску альтернативных (неденежных) каналов сбыта. Использование традиционных моделей формирования планов производства (распространенной в странах с развитой рыночной экономикой)

предполагает, что и фактические изменения и планы производства более или менее адекватны ситуации на рынке, и производителю надо лишь учесть эту динамику при формировании своих очередных планов. Такая постановка представляется не характерной для работы предприятий РК в 90-х годах.

Включение в модель динамики сразу трех видов спроса еще больше расширяет аналитические возможности адаптивной модели формирования планов производства. В этом случае можно рассмотреть их влияние на планы предприятий в течение периода, когда в РК происходил переход от бартерной экономики к денежной.

В 90-х гг. неплатежи были одной из причин, сдерживающих адаптацию предприятий. В первую очередь, к факторам, постоянно генерирующим кризис платежей, следует отнести сложившуюся искаженную структуру затрат на производство. Монополизм, значительные отклонения в ценах у разных производителей на основные виды материалов, отсутствие или недостаточное развитие информационной инфраструктуры, неразвитость других рыночных механизмов приводили к излишним, необоснованным затратам. Это также завышало потребности предприятий в оборотных средствах, в результате приводился в действие механизм, который способствовал нарастанию неплатежей либо сокращению производства.

Обстоятельства толкали предприятия к вынужденным приспособительным или адаптационным мерам. В частности, предприятия покрывали убытки неплатежами, амортизацией, иногда государственными целевыми средствами. В прибыльные годы предприятия вкладывали средства в собственное оборудование, однако оптимистические рыночные ожидания не оправдывались, поскольку рынок наполнялся импортной продукцией, загрузка мощностей уменьшалась, и предприятия несли убытки.

Анализ движения средств объектов исследования показывает более очевидную картину согласования затрат и доходов. Соотношение динамики дебиторской, кредиторской задолженности и запасов таковы, что в прибыльном году приносило убытки, а в убыточном - прибыль. В прибыльные годы предприятия под ошибочные прогнозы расширения сбыта накапливало запасы. В убыточные годы путем неплатежей сохра-

няли средства. В результате предприятия вынуждены были адаптироваться к новым условиям сверхнизкой устойчивости, не управляя рационально затратами и доходами, не имея собственных оборотных средств и квалифицированный персонал, не в состоянии привлечь необходимые заемные средства.

Это подтверждает изменение оборачиваемости отдельных элементов активов и пассивов объектов исследования. Наблюдается чрезвычайное «утяжеление» активов и «облегчение» пассивов, что уничтожает всякие возможности локальной реструктуризации убыточного предприятия. В этом случае сказались неоправданный рост производственных затрат, налоговой нагрузки на предприятия, и риски.

В условиях, когда предприятия несли убытки, риск им лучше было покрывать удлинением сроков оборота запасов, дебиторской задолженности, что они и делали. В этом случае предприятия получали залог под новые займы. В результате рост запасов, а также несбалансированность активов и пассивов предприятий становились выгодными его контрагентам и собственникам. Новый виток роста неустойчивости, нестабильности финансирования и структуры вложений становился результатом адаптации объектов исследования к сложившемуся уровню риска.

Таким образом, в изучаемом периоде, особенно с 1991 по 1996 гг. падение эффективности работы объектов исследования было во многом обусловлено нерациональным распределением ресурсов при снижении уровня обеспеченности ими, и снижении возможностей в мобилизации ресурсов. С помощью неплатежей, предприятия меняли структуру своих активов и пассивов.

Как видно из приведенных данных, периоды убыточности сменялись периодами прибыльности. Казалось бы, этим предприятия могли компенсировать потери. На самом деле, убыточность обладала более широкими возможностями закрепить свои последствия, т.к. случайная прибыль в предвидении потери управляемости не стала для предприятий источником инвестиций, а расходовалась на краткосрочные нужды и текущее потребление. В то же время хотя бы однократный убыток разрушал ритм работы предприятия, способствовал накоплению штрафов и пеней, росту затрат на привлечение средств и в конечном счете - снижению эффективности.

Для выявления роли неплатежей, используем базовую адаптивную модель, в которой производственные планы определяются точностью реализации предыдущих планов изменения производства:

$$Q_t^* = f(\Phi(Q_t, Q_{t-1}^*)), \quad (1)$$

где  $Q_t^*$  - ожидаемые изменения производства в момент  $t$ ;  $Q_t$  - фактические изменения производства в момент  $t$ ;  $Q_{t-1}^*$  - ожидаемые изменения производства в момент  $t-1$ ;  $\Phi(Q_t, Q_{t-1}^*)$  - точность реализации ожидаемых изменений производства  $Q_{t-1}^*$  относительно фактических изменений производства  $Q_t$ .

Модифицированная модель, где в качестве независимых переменных фигурируют точности всех трех видов спроса одновременно:

$$Q_t^* = f(\Phi(D_t, D_{t-1}^*), \Phi(B_t, B_{t-1}^*), \Phi(N_t, N_{t-1}^*)), \quad (2)$$

где  $Q_t^*$  - ожидаемые изменения производства,  $t$ ;  $D_t, B_t, N_t$  - фактические изменения платежеспособного, бартерного и прочих неденежных видов спроса соответственно,  $t$ ;  $D_{t-1}^*, B_{t-1}^*, N_{t-1}^*$  - ожидаемые изменения платежеспособного, бартерного и прочих неденежных видов спроса соответственно,  $t-1$ .

Апробация модели имела высокое качество подгонки: наблюдаемый уровень значимости гарантированно превосходил 5% порог (табл. 2). Коэффициенты модели были чаще положительны, чем отрицательны, особенно - для точностей бартерного и прочих неденежных видов спроса. Но статистическая значимость коэффициентов была крайне низкой, т.е. не получены надежные статистические аргументы в пользу адаптивного (по всем видам спроса) формирования планов выпуска продукции предприятиями.

Анализ полученных результатов моделирования свидетельствует о сохранившихся к середине 90-х гг. на предприятиях неплатежах. Это - следствие ранее накопленных долгов, возникших из-за роста цен в период высокой инфляции 1991-1993 гг., когда собственные средства предприятий быстро обесценивались. Возможности банковского кредитования были ограничены, поэтому возросла кредиторская задолженность всех видов (перед поставщиками, по оплате труда, перед бюджетом и внебюджетными фондами). Возникнув из-за нехватки ликвидности, неплатежи постепенно стали элементом политики предприятий, формой их кредитования.

Таблица 2. Характеристики влияния точностей прогнозов платежеспособного, бартерного и прочих неденежных видов спроса на производственные планы предприятий

Годы	Качественные характеристики модели			Коэффициенты модели для точностей прогнозов					
				Платежеспособного спроса		Бартерного спроса		Прочих неденежных видов спроса	
	G <sup>2</sup>	Df	Sig	β	SE	β	SE	β	SE
1991	33,827	37	0,2823	0,2043	0,1281	0,1436	0,1446	0,0229	0,1510
1992	35,159	37	0,7280	0,3184	0,1123	0,1261	0,1374	-0,1296	0,1438
1993	36,058	37	0,6931	0,0273	0,0970	0,0681	0,1234	0,1462	0,1306
1994	49,121	37	0,2329	0,0678	0,1159	0,1237	0,1247	-0,0161	0,1467
1995	36,596	37	0,7449	0,1456	0,1050	0,1843	0,1277	0,1430	0,1355
1996	33,827	37	0,6823	0,0778	0,1138	0,1595	0,1462	0,1469	0,1667
1997	40,331	37	0,7333	0,2227	0,1373	0,3152	0,1780	0,0619	0,1786
1998	30,723	37	0,5804	-0,0113	0,1172	0,3954	0,1466	0,0466	0,1472
1999	28,565	37	0,7280	-0,0030	0,1093	0,2140	0,1358	0,2221	0,1581
2000	36,826	37	0,5593	0,1374	0,1105	0,0325	0,1402	0,1620	0,1469
2001	38,135	37	0,8692	0,0665	0,1182	-0,0574	0,1775	0,3213	0,1859
2002	32,121	37	0,7455	0,0723	0,1214	0,1408	0,1572	0,1818	0,1703
2003	35,897	37	0,7185	-0,0770	0,1105	0,0186	0,1429	0,4225	0,1708
2004	31,881	37	0,8323	0,0540	0,1038	0,3032	0,1486	-0,0438	0,1539
2005	74,509	37	0,5707	0,1189	0,0987	0,2233	0,1334	0,4373	0,1328

Примечание. В таблице приведены: G<sup>2</sup> - величина отношения правдоподобия; df - число степеней свободы; Sig - наблюдаемый уровень значимости; коэффициенты β, оценивающие линейную связь (ассоциацию) рангов каждого из факторов с производственными планами, и стандартные ошибки (SE).

Просроченная кредиторская задолженность в большинстве случаев была обусловлена сознательным выбором предприятий. Опережающий рост просроченной кредиторской задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами по сравнению с задолженностью перед поставщиками объясняется остановками производства, возникающими из-за недопоставок ресурсов.

Предполагая, что очередные прогнозы выпуска формируются в зависимости от точности четырех показателей (трех видов спроса и выпуска), можно оценить модель с включением точности прогнозирования объемов производства:

$$Q_t^* = f(\Phi(Q_r, Q_{t-1}^*), \Phi(D_r, D_{t-1}^*), \Phi(B_r, B_{t-1}^*), \Phi(N_r, N_{t-1}^*)). \quad (3)$$

Моделирование по данным объектов исследования также имело высокое качество подгонки: наблюдаемый уровень значимости всегда был максимальным. Коэффициенты модели были всегда положительны для трех видов спроса и почти всегда для точности предыдущих планов производства. Однако статистически значимым оказалось влияние точности прогнозов бартерного и прочих неденежных видов спроса, точности других показателей не учитывались адаптивным образом при планировании выпуска на очередной период [4].

Объекты исследования старались удерживаться от увеличения объемов таких сделок даже во времена, когда денежный спрос не возрастал или снижается. Но, возможно, в этом сочетании и следует искать объяснение. Если нежелательные явления имеют фактическую тенденцию к сокращению, то почему бы не следовать (не учитывать) этой тенденции и в своих действиях (планах выпуска). Возможно, поэтому в такой адаптивной модели и было получено статистически значимое влияние на планы выпуска точностей предыдущих прогнозов «нежелательных» показателей.

Предприятия постепенно преодолевали проблемы, ставшие хроническими на протяжении 1990-х гг.: задержки выплат заработной платы и выдача ее в неденежной форме. Подобные явления, вызванные еще в первой половине 1990-х гг. кризисом неплатежей, стали одним из главных способов адаптации предприятий к шокам переходного периода [5]. Вместе с тем эта форма адаптации порой превращалась в обычную практику и, по существу, стала методом управ-

ления: чаще других прибегали к неденежным выплатам предприятия, увеличившие численность своих работников. Да и сами формы неденежных выплат свидетельствовали о том, что в одних случаях они были своеобразным каналом сбыта выпускаемой продукции, в других – формой аккумуляции «живых» денег через коммерческие структуры, действующие при предприятиях. Вызванные изначально объективными трудностями, данные явления превращались в инструмент целенаправленной политики к определенным категориям персонала, что еще раз подчеркивает своеобразие и гибкость политики оплаты труда, частью которой определенно явились невыплаты заработной платы и неденежная составляющая в заработках работников.

С другими индикаторами (платежеспособный спрос и выпуск) ситуация иная. Объемы этих показателей (продаж и производства) до настоящего времени считаются для промышленных предприятий недостаточными.

Адаптивная модель с использованием точностей реализации предыдущих планов выпуска относительно всех трех видов спроса

$$Q_t^* = f(\Phi(D_r, Q_{t-1}^*), \Phi(B_r, Q_{t-1}^*), \Phi(N_r, Q_{t-1}^*)) \quad (4)$$

не обеспечила хорошее качество подгонки (наблюдаемый уровень значимости был нулевым), но коэффициенты положительны и в половине случаев статистически значимы для точности платежеспособного спроса; отрицательны и редко значимы - для неденежных видов спроса (бартер, зачеты). Расчеты свидетельствуют, что при построении планов выпуска предприятия учитывают отклонения предыдущих планов от платежеспособного спроса, а не неденежных видов спроса.

Добавление в предыдущую модель точности планов выпуска относительно последующих фактических изменений производства позволило несколько улучшить качество подгонки модели. Положительные коэффициенты имела лишь новая независимая переменная - точность предыдущих планов выпуска. Эти коэффициенты были и статистически значимы в течение всего периода наблюдения. Влияние точности относительно платежеспособного спроса стало положительным лишь в половине случаев и еще реже - статистически значимым. Больше положительных коэффициентов появилось у точности относительно бартерного спроса, но статистически

значимых стало меньше. Точность относительно прочих неденежных видов спроса сохранила отрицательные коэффициенты, среди которых больше статистически значимых.

Расчеты показывают, что с 1997-1998 гг. влияние бартера на пересмотр предприятиями планов выпуска стало незначимым. Фактические изменения бартера с 1992 по 1996 гг. имели отрицательное влияние на пересмотр планов выпуска. В отличие от случая с платежеспособным спросом, такой тип реакции на изменения объемов неденежных сделок можно, наверное, приветствовать. Действительно, при снижении объемов бартера предприятия пересматривают свои планы изменения выпуска в лучшую сторону, т.е. снижение сменяется стабилизацией или ростом, а неизменность - ростом производства. Рост бартера вызывает пересмотр планов в сторону ухудшения. Таким образом, бартер предприятиям не нужен.

Решая проблему неплатежей, предприятия одновременно усиливали мониторинг финансово-экономической деятельности своих партнеров, потребителей и потенциальных конкурентов. Мониторинг платежей в режиме реального времени, управление дебиторской и кредиторской задолженностью позволяли экономическим службам осуществлять сбор, обработку и оперативное предоставление информации о движении финансовых потоков руководству предприятия, а также контролировать целевое использование финансовых ресурсов. В результате предприятия получали возможность снизить управленческие затраты на сбор и систематизацию первичных данных о движении финансовых потоков; проведения управленческого учета, планирования и прогнозирования движения финансовых потоков; упорядочить оборот денежных средств и уменьшить за счет этого текущие расходы.

Проблему взаимных неплатежей, характерную для периода адаптации затратной экономики к рыночным условиям, можно решить только с началом подъема экономики, когда конкурентная среда заставит предприятия осуществлять ресурсосберегающую политику, а финансовая стабилизация приведет к существенному снижению уровня инфляции.

Результаты моделирования процесса формирования производственных планов свидетельствуют:

- подобные модели вполне применимы для описания принципов формирования планов производства в промышленности;

- анализ базовой модели показал, что предприятия пересматривали свои планы на основе точности реализации предыдущих планов, на пересмотр влияла точность прогнозов выпуска относительно последующих изменений платежеспособного спроса;

- более сильное влияние на планы предприятий имеет точность относительно продаж за деньги, что свидетельствует в пользу «рыночности» поведения предприятий;

- точность относительно неденежных видов спроса также учитывается предприятиями, но главным образом во времена проблем с продажами за деньги;

- анализ влияния перекрестных точностей выпуска относительно всех трех видов спроса показал, что предприятия предпочитают в первую очередь учитывать отклонения от продаж за деньги;

- дальнейшее исследование влияния точностей планов выпуска и прогнозов спроса показало, что «корректно» учитываются точности планов выпуска относительно спроса.

Качество подгонки этой модели было очень высоким в течение всего периода, за который имеются данные о динамике всех видов спроса. Качество коэффициентов платежеспособного спроса не изменилось, а коэффициенты бартерного спроса стали чаще статистически значимы в период, когда были отмечены «спросовые трудности»: было зарегистрировано резкое замедление роста продаж за деньги, закончившееся абсолютным снижением спроса, и замедление темпов снижения бартерных сделок. До этого момента темпы снижения бартера постепенно нарастали. Таким образом, в период своего интенсивного вытеснения неденежные сделки не влияли на ценовую политику предприятий, но первые проблемы с продажами за деньги заставили предприятия учитывать их динамику при планировании цен.

До 1999 г. предприятия позволяли себе пренебрегать возможными изменениями платежеспособного спроса при разработке ценовой политики. Причины неполного удовлетворения спроса были самыми разными (недостатки планирования производства, нехватка сырья, недостаток запасов готовой продукции и пр.), но результат один - спрос превышал производственные возможности, и у производителя появились основания для увеличения цен. Отношение правдоподобия для модели, предполагающей независимость этих

двух показателей, не позволяло уверенно отвергнуть эту гипотезу.

Основные выводы о характере поведения объектов исследования в 1991-2005 гг.:

- очевидна определенная эволюция, носящая рыночный характер, в формировании производственных планов предприятий. В середине девяностых годов происходит постепенный отказ от планирования выпуска только по принципу «от достигнутого уровня»: классическая однофакторная экстраполяционная модель перестает работать;

- бартер оказывал влияние на производственные планы предприятий до 1999 г., т.е. до тех пор, пока не начался рост промышленности за счет платежеспособного спроса. Из всех видов спроса только продажи за деньги оказывали значимое влияние на планы выпуска промышленной продукции. Этот фактор влиял и на пересмотр производственных планов. Причем, точность планов выпуска относительно продаж за деньги оказалась важнее для предприятий, чем простая точность собственных планов. Отклонения выпуска от неденежных видов спроса также оказались менее важны для предприятий, чем отклонения от платежеспособного спроса, но значительно влияли на пересмотр производственных планов в периоды проблем с продажами;

- самое значимое экстраполяционное влияние продажи за наличные имели во времена высокой бартеризации, когда любое изменение этого показателя сразу же учитывалось в планах выпуска. По мере нормализации экономического роста, связанного с увеличением и стабильностью доли продаж за наличные, предприятия позволяли большую свободу в обращении с платежеспособным спросом;

- адаптивные модели формирования производственных планов показали, что промышленные предприятия готовы корректно учитывать отклонения фактических изменений от предыдущих прогнозов, скорее всего, в том случае, если этот факт имеет желаемую для предприятий динамику. Поэтому только неденежные виды спроса в период их снижения оказались работоспособными факторами в моделях такого типа. Основным фактором здесь стал платежеспособный спрос и предприятия учитывали должным образом отклонения своего выпуска от продаж за деньги;

- модели подтвердили вывод о формировании рыночных принципов ценовой политики. Влияние неденежных видов спроса никогда не было

для предприятий значимым. С 1999 г. механизм пересмотра ценовой политики в промышленности находился под влиянием точностей прогнозов продаж за деньги и - в меньшей степени - бартера. Точность выпуска относительно продаж за деньги также является единственным фактором среди аналогичных точностей, которая значимо сказывалась на ценовой политике предприятий. Ужесточение макроэкономических условий может вынудить производителей прибегнуть к «защитным» мерам, например, когда промышленность столкнется со сбытовыми проблемами. Тогда в арсенал «плановых факторов» опять будут включены зачеты;

- результаты исследований поведения предприятий позволяют говорить об определенной прорыночной эволюции в принципах формирования производственных планов промышленных предприятий. С 1996-1997 гг. только продажи за деньги оказывают значимое влияние на планы выпуска промышленности и на пересмотр производственных планов. Точность планов выпуска относительно продаж за деньги оказалась важнее для предприятий, чем простая точность собственных планов производства. Вместе с тем самое сильное экстраполяционное влияние продажи за деньги имели во времена высокой бартеризации, когда любое изменение этого показателя сразу же учитывалось в планах выпуска.

Таким образом, к концу 90-х годов сложился вполне рыночный механизм формирования и пересмотра производственных планов, произошло становление объектов исследования как рыночных производителей товаров и услуг.

Адаптация предприятия к рыночной среде – это процесс приспособления их параметров к неопределенным условиям окружающей среды, обеспечивающий повышение эффективности их функционирования на протяжении всего жизненного цикла.

Наиболее существенным препятствием адаптации предприятий к рынку оказалась системная институциональная проблема, которую обобщенно можно обозначить как нарушение целостности предприятий, т.е. взаимосогласованности и внутренней сбалансированности процессов производства и реализации продукции, воспроизводства используемых ресурсов, а также инновационных процессов в этих сферах. Альтернативой целостности является фрагментарность предприятия, утрата единства и преемственности развития во

времени, невозможность использовать накопленный опыт и знания.

В новых условиях хозяйствования, когда рынок стал быстро меняться, промышленные предприятия РК продолжали сохранять прежнюю структуру кооперационных связей. Их слабые попытки изменить стратегию наталкивались на необходимость значительных транзакционных издержек по изучению рынков, свойств товара, выбора партнеров, по подготовке контрактов и др. К тому же при динамичных изменениях хозяйственной жизни в условиях правового вакуума цены этих транзакционных издержек оказались многократно увеличенными. Цены и объемы издержек могли снижаться лишь по мере формирования устойчивых связей и стабильной хозяйственной среды.

В условиях деформированного и неразвитого рынка предприятия не могли формировать свои производственные, маркетинговые и кооперационные стратегии, адекватные хозяйственно-правовой среде. Промышленные предприятия отличаются от корпораций крупных фирм не только тем, что и в каких количествах они производят, а окружающим их кооперационным шлейфом, т. е. выбранными для бизнеса постоянными и временными контрагентами. С разрушением монополии государства – посредника в экономике предприятия остались в «пустой среде» и с искаженной организационно-кооперационной структурой, не приспособленной к жизнедеятельности в рыночных условиях. В результате резко упал спрос на продукцию предприятий, относящихся к прежнему кооперационному шлейфу крупных советских предприятий, а формирование нового «шлейфа» требует либо высоких инвестиций, либо возросших транзакционных издержек. Этот переход невозможно осуществить быстро, безболезненно, предсказуемо. Он требует немалых затрат времени, усилий, денежных средств, изобретательности от каждого участника.

Тенденции трансформации структуры собственности промышленных предприятий РК обусловлены «стартовым» состоянием, сложившимся в результате особенностей казахстанской модели приватизации, и дальнейшей эволюцией собственности, определявшейся как экономическими факторами, так и спецификой институциональных условий. В результате массовой приватизации сложилась весьма специфическая, отлич-

ная от государств с рыночной экономикой, структура собственности с преобладанием акционерной формы собственности, причем преимущественно в форме открытых акционерных обществ; высокой распыленностью основной части акционерного капитала между мелкими держателями акций – физическими лицами; аккумулярованием основной части капитала в руках «инсайдеров» – работников и менеджеров приватизированных предприятий и сохранением значительного числа пакетов акций в собственности государства.

Такая структура собственности не являлась продуктом эволюции, а оказалась следствием политического выбора. Она не была обеспечена соответствующей ей институциональной средой: отсутствовали как экономические институты, так и законодательные основы защиты и реализации прав собственности, особенно владельцев незначительных пакетов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аубакирова Г.М. Адаптация предприятий к работе в условиях рынка. Монография. Караганда: Санат-Полиграфия, 2004.
2. Экономико-математические модели в системах управления предприятиями / Под ред. Н. П. Федоренко, И. П. Шубкиной. М.: Наука, 2004.
3. Носко В., Бузаев А., Кадочников П., Пономаренко С. Анализ прогнозных свойств структурных моделей и моделей с включением результатов опросов предприятий. М.: Финансы и статистика, 2003.
4. Другач С.М. Имитация прогнозных расчетов экономических показателей. М.: ЭКМОС, 1999.
5. Абрамов В.К., Крыцковская Е.О. Учет и анализ в рыночной экономике. М.: ИНФРА-М, 1999.

#### Резюме

Қазақстан Республикасының өнеркәсіптік кәсіпорындары мысалында нақты сектор объектілерінің нарыққа бейімделу ерекшеліктері қарастырылған. Экономика-математикалық модельдердің көмегімен нарыққа өту кезеңінде өндіріс жоспарларын құру принциптері мен механизмі зерттелген.

#### Summary

On the example of industrial enterprises of the Republic of Kazakhstan there are considered peculiarities of adaptation to the market of the real sector objects. With the help of economic and-mathematic models there are studied principles and mechanisms of forming the production plans in the period of transfer to the market.

Поступила 8.10.07г.