

РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ДЛЯ ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Б. А. Токсобаева, доктор экономич. наук,
Б. Т. Токсобаев*

Качество продукции, включая новизну, технический уровень, отсутствие дефектов при исполнении, надежность в эксплуатации, является одним из важнейших средств конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке.

Конкурентоспособная продукция обеспечивает эффективность деятельности предприятий, а это, естественно, положительно влияет на развитие экономики в целом. Так что качество продукции – это не просто частная проблема для производителей, она неизбежно вырастает в проблему выживания всей промышленности и дальнейшего развития национальной экономики в целом.

С вопросами конкурентоспособности продукции напрямую связана сертификация. Сертификация в последнее десятилетие стала мощным средством управления качеством продукции и перерастает в норму торговых взаимоотношений любого уровня.

Одним из важнейших инструментов системы управления качеством является также реструктуризация. Мировой опыт показывает, что реструктуризация и в развитых, и во многих развивающихся странах эффективно используется как инструмент стабилизации промышленных предприятий, который позволяет повысить их конкурентоспособность, рентабельность, увеличить темпы производства и улучшить качество продукции, повысить финансовую самостоятельность и устойчивость предприятия. Однако в Кыргызстане реструктуризация как инструмент улучшения состояния промышленности в условиях ее нестабильного функционирования практически не применялась.

Для решения задачи достижения и формирования конкурентоспособности предприятий и оздоровления промышленности в целом рассмотрим микроуровень – продукция и предприятие. Продукция не возникает ниоткуда, она выпускается предприятием, и все ее параметры, в том числе и конкурентоспособность, определяются производственными возможностями именно этого предприятия. Это и издержки производства, и качественный уровень, и технологическое оснащение производства. В то же время, когда покупатель приходит на рынок, ему безразличны такие поня-

тия, как «производительность труда», «организация производства» и другие особенности производственного процесса. Единственное, что его интересует, – это качество и цена, т.е. характеристики непосредственно продукции, в которых, конечно, аккумулированы все усилия и конкурентные преимущества предприятия.

Далее, отрасль. Это совокупность предприятий, выпускающих определенную продукцию, в то же время конкурентоспособность отрасли как то зависит от конкурентоспособности предприятия и продукции. Возникает вопрос: какая взаимосвязь между качеством продукции и конкурентоспособностью отрасли, созданием конкурентных преимуществ национальной экономики? Отсутствие системообразующего элемента и характера связи не позволяет нам выявить эту взаимосвязь. Сертификация, же являясь инструментом управления качеством продукции, может выступать, основным системообразующим элементом для предприятий в отрасли.

Успешной реализации стратегии формирования конкурентоспособной промышленности и эффективности использования организационных принципов сертификации можно достичь при применении кластерного подхода.

В экономическом смысле «кластер» (cluster chain) – это неформальная коммуникационная цепочка, представляющая собой сообщество соседствующих компаний, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга [1; 2]. Используя механизм формирования кластера и системообразующего элемента – сертификации, можно разработать модель кластера на примере какой-нибудь отрасли промышленности. Рекомендуемая модель формирования кластера представлена на рисунке [3].

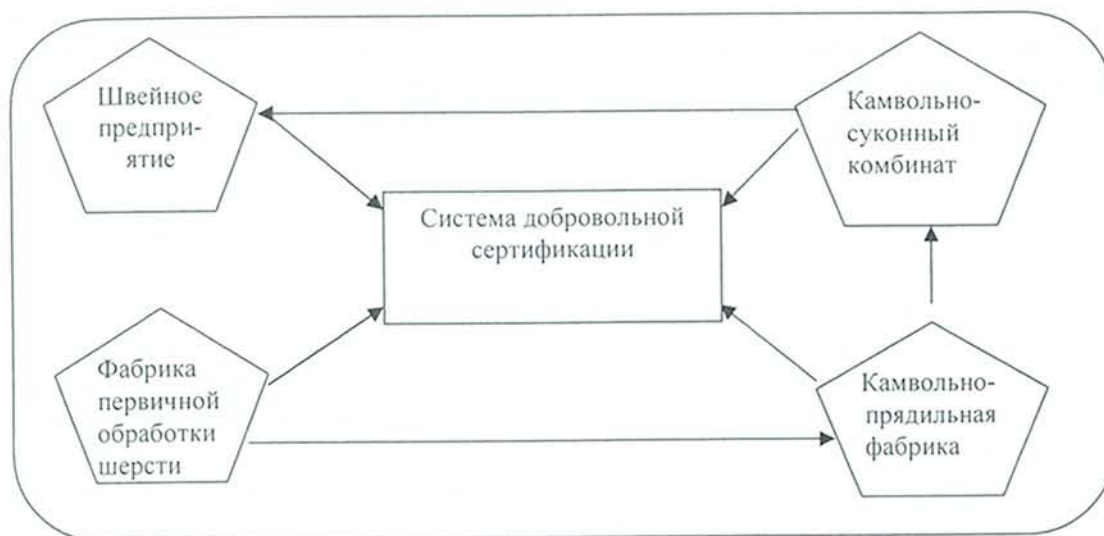
Рассмотрим разработанную нами модель формирования кластера на примере текстильной отрасли легкой промышленности республики, как наиболее подходящей для формирования кластера. До распада СССР приоритетной и ведущей отраслью народного хозяйства республики была легкая промышленность, в ее числе такие предприятия, как Кыргызский камвольно-суконный

комбинат, Ошское текстильно-хлопчатобумажное объединение, Ошский шелкокомбинат, производственно-швейные объединения им. ВЛКСМ, 1-го Мая, 40 лет Октября и др., которые были известны не только в нашей республике, но и за ее пределами. В настоящее время данные предприятия не полностью используют производственные площади из-за нехватки сырья и квалифицированных кадров, а также множества других известных причин [4].

Ведущее предприятие отрасли, выпускающее качественную конкурентоспособную продукцию, может стать кластерообразующим предприятием. Например, в нашем случае это может быть Кыргызский камвольно-суконный комбинат, который

выпускает хорошие ткани, пользующиеся спросом, и имеет своих потребителей на рынке. Для получения качественных тканей нужна качественная пряжа и волокна, и предприятие может предъявить жесткие требования к поставщикам, заставляя их улучшать качество поставляемого сырья, провести организационные мероприятия по улучшению производства, т.е. провести комплексную реструктуризацию, повысить свою конкурентоспособность.

Если предприятие-смежник не будет отвечать требованиям лидирующего предприятия, то лидирующее предприятие может заключить контракт с другим предприятием, выпускающим аналогичную продукцию.



Рекомендуемая модель формирования кластера

Предприятие, не отвечающее требованиям и не повышающее качество продукции, может потерять свои позиции на рынке и своих партнеров, что чревато определенными последствиями.

Далее, по кластерной технологической цепочке (взаимные обязательства, договоры) высококачественная продукция ведущего кластерообразующего предприятия может использоваться предприятиями смежных отраслей или при появлении на рынке заставляет предприятия, выпускающие аналогичную продукцию, повышать свою конкурентоспособность, чтобы достичь его уровня. Предприятия-смежники и предприятия-потребители будут вынуждены внедрять систему качества, объединившись, могут образовать свой орган добровольной сертификации, обращая больше внимания на управление качеством продукции. В свою очередь подтянувшиеся остальные предприятия в кластерной цепочке не позволяют останавливаться на достигнутом и стимулируют дальнейшее повышение конкурентоспособности лидирующего предприятия - родоначальника кластера.

Таким образом, вынуждают и предприятия-поставщики, и предприятия-потребители, нахо-

дящиеся в одной технологической цепочке с основным предприятием.

Конкурентные преимущества в кластере создаются посредством следующих факторов:

внедрение систем управления качеством продукции, сертификация систем качества, создание своего органа добровольной сертификации, который будет являться системообразующим элементом;

внедрение прогрессивных технологий и повышение способности к инновациям, проведение производственной реструктуризации;

укрепление взаимовыгодных экономических связей;

мотивация кадров.

Кроме этого, для подтягивания отстающих предприятий, улучшения их состояния, включения их в кластерную цепочку и общую систему добровольной сертификации можно применить методы комплексной реструктуризации.

Реструктуризация предприятия представляет собой комплекс или программу организационно-экономических мероприятий, элементы которой отличны друг от друга, но имеют общую конеч-

ную цель – вывод предприятия из кризисной ситуации.

Мировой опыт выработал три основных типа реструктуризации предприятий: производственная, организационная и финансовая.

Рассмотрим методы производственной реструктуризации, являющиеся инструментами системы управления качеством.

Изменение технологии выпуска продукции. С развитием науки и техники многие предприятия столкнулись с проблемой морального и физического износа оборудования. Использование изношенного оборудования и устаревших технологических процессов приводит к большим издержкам производства. Использование же новинок производственного оборудования, модернизация технологического процесса путем замены на усовершенствованные методы выпуска продукции, внедрение ноу-хау позволит предприятию повысить эффективность производства, увеличить производительность труда и объемы производства, сократить издержки на содержание оборудования.

Уменьшение себестоимости продукции. При высокой себестоимости продукции цена товара увеличивается и становится выше приемлемой, что приводит к неконкурентоспособности товара. Поэтому уменьшение себестоимости продукции является первостепенной задачей любого производителя. Возможными причинами высокой себестоимости товара могут быть высокие цены на сырьевые ресурсы, комплектующие детали, энергоемкость производственного цикла, не соответствующий производительности большой фонд заработной платы, использование устаревшего оборудования, таможенные пошлины, налоговые платежи и пр.

Приведение мощностей производства в соответствие с объемом выпускаемой продукции. Данный метод предполагает сокращение производственного оборудования до необходимого количества (с учетом возможного наращивания производства).

Сокращение избыточной рабочей силы. Данный метод производственной реструктуризации существенно влияет на размер фонда заработной платы. Переизбыток рабочей силы приводит к излишним издержкам в части расходов на выплату заработной платы, что, безусловно, отражается на цене производимого товара. По сути, любое предприятие для более стабильного функционирования не должно быть обременено излишними расходами.

Внедрение контроля качества выпускаемой продукции. В бытность СССР индикатором контроля качества продукции являлась проверка и штамп ОТК (отдел технического контроля), а также соответствие выпускаемой продукции государственным стандартам (ГОСТ). Однако по прошествии лет в силу технического прогресса и развития рыночных

отношений требования к качеству продукции изменились и перешли к общепринятым международным стандартам. На постсоветском пространстве на многих предприятиях служба технического контроля отсутствует вообще или не уделяется должного внимания качеству товара.

Изготовление некачественной продукции может привести к ее полной неконкурентоспособности и потере рынков сбыта. В этой связи установление контроля качества выпускаемой продукции, внедрение сертифицированных систем качества становится первостепенной задачей производственной реструктуризации. Важным шагом в решении данной задачи является создание отдела контроля качества продукции, приглашение руководством предприятий независимых экспертов по оценке конкурентоспособности товара, а также активное участие в международных выставках-продажах.

Создание отдела маркетинга. В рыночных условиях для успешного ведения хозяйственно-экономической деятельности на предприятии производство товара должно быть прямо пропорционально его реализации, т.е. объем произведенного товара должен равняться объемам его продаж. Для достижения этих целей руководству предприятия необходимо создать эффективную службу маркетинга для проведения маркетинговых исследований, поиска новых рынков сбыта, подготовки рекламы и продвижения продукции на рынке, представления фирмы зарубежным инвесторам, т.е. проведения общей маркетинговой стратегии, оказывающей большое влияние на коммерческую деятельность предприятия.

Пересмотр номенклатуры и расширение ассортимента выпускаемой продукции. Определение и выбор оптимальной номенклатуры выпускаемой продукции является стратегической целью производственной реструктуризации, так как позволяет предприятию определять, на какие виды продукции существует рыночный спрос.

Развитие рыночных отношений поставило предприятия также в условия расширения ассортимента выпускаемой продукции. Усиливающаяся конкуренция между экономическими субъектами и возрастающая возможность потребителя в широком выборе товара делает необходимым расширение ассортимента продукции с целью привлечения большего количества потребителей. Чем шире ассортимент продукции, тем больше удовлетворенность покупателя.

Перепланировка производственных помещений и оборудования. Очень часто предприятия, т.е., например, разбивка производственного цикла на несколько этапов по причине рассредоточения оборудования по нескольким цехам в условиях незначительной загрузки мощностей производства приводит к дополнительным издержкам при транспортировке, увеличивается энергоемкость произ-

водства и количество времени для изготовления единицы товара. Все это отражается на его себестоимости. Это происходит в силу того, что предприятия привыкли к крупносерийному выпуску продукции. Поэтому, учитывая нынешнюю неполную загрузку производственных мощностей, предприятию необходимо предпринять следующие меры:

улучшить планировку производственных помещений;

преобразовать производственные процессы; сократить до минимума прерывистость производственного цикла;

увеличить компактность производства.

В результате проведения производственной реструктуризации в стране повышается число конкурентоспособных предприятий, которые способствуют успешному развитию отраслей и прогрессивных технологий.

Таким образом, успешно применяя такие важнейшие инструменты системы управления качеством, как сертификацию и реструктуризацию, можно достичь значительных успехов в оздоровлении промышленности.

Формирование кластера и использование функциональных принципов сертификации и реструктуризации в той или иной отрасли имеет

стратегическое значение для национальной экономики, поскольку кластер дает начало внутреннему росту, является тем звеном, за которое можно вытянуть всю цепь. Именно поэтому формирование кластера является основой конкурентоспособности отрасли и устойчивого экономического развития Кыргызской Республики.

Библиография:

1. Ахметджанова С.Б. Конкурентоспособность пищевой промышленности: Дис. на соиск. д.э.н. - Алматы, 2002.- С. 210-212.
2. Розенберг Д. М. Бизнес и менеджмент: Терминологический словарь. - М., 1997. - С. 88.
3. Токсобаева Б.А. Кластерный подход для оздоровления промышленности // Вестник КНУ им. Ж. Баласагына. - Сер. 5. - Бишкек, 2003. - С. 8-9.
4. Несколько примеров успешной реструктуризации предприятий /Техническая публикация проекта ТАСИС: Европейская комиссия, 1997.

Апрель 2006 г.