

---

В этом плане показателен пример малых и средних предприятий Кыргызстана, наладивших производство недорогих швейных изделий. В то время как в Казахстане констатировали упадок отрасли и только разрабатывали меры по ее реабилитации, компании Кыргызстана успешно осваивали рынок соседних государств, в том числе казахстанский.

Согласно данным, озвученным представителем Министерства легкой промышленности Кыргызской Республики, число рабочих мест в швейной индустрии Кыргызстана ежегодно увеличивается на 6-8 тысяч. За 9 месяцев нынешнего года предприятия легкой промышленности Кыргызстана произвели продукции на \$5,5 млн. Таким образом, надо признать, что соседняя страна, не достигшая особых успехов в других отраслях экономики, в сфере легкой промышленности обошла Казахстан, в том числе благодаря членству в ВТО и отсутствию квот на ввоз продукции в другие страны.

Высокие технологии и есть тот козырь, имея на руках который Казахстан сможет достойно конкурировать с китайской текстильной империей. Текстильная промышленность Китая сегодня в значительной мере работает на устаревших технологиях, один из лидеров мировой текстильной отрасли является одним из крупнейших потребителей оборудования для текстильной отрасли. За последние годы объем закупок оборудования для текстильной отрасли Китая вырос в пять раз, в Восточной Европе и Турции – на 15%, в то время как в странах ЕС снизился на 20%. В связи с этим Казахстану необходимо сделать упор на поддержку и кредитование экспорта, а также на стимулирование импорта высокотехнологического оборудования.

Предлагаются следующие стратегические направления развития швейной и текстильной промышленности: во-первых, развитие производства продукции для массового потребления, а во-вторых, развитие производства в сегменте *fast fashion*.

Развитие по первому стратегическому направлению предполагает вхождение в рынок Китая, объем импорта текстильной продукции которого в настоящее время составляет более \$14 млрд. Главная причина импорта заключается в том, что большое количество тканей, необходимых для ориентированной на экспорт швейной промышленности Китая, не изготавливается в стране вообще или производится в недостаточном количестве, либо не соответствует принятым на мировом рынке критериям качества. Достаточно весомым преимуществом для Казахстана в этом направлении является транспортно-логистическая составляющая экспорта.

Развитие отрасли по второму стратегическому направлению с долей 20-30% от общего объема реализации продукции предполагает осуществление работ в сегменте **fast fashion** с использованием всемирно известных брендов, с обновлением оборудования и модернизацией производства, с внедрением инновационных технологий. В настоящий момент подписано соглашение о реализации инвестиционных проектов по созданию на территории СЭЗ «Онтустик» производств брендовой текстильной продукции ведущих мировых компаний Mobitex Group на сумму 158 млн евро и UniMag Trading SA на \$138 млн.

В качестве основных рынков сбыта в данном направлении фигурируют страны Центральной Азии и Россия, где наблюдается тенденция улучшения социально-экономической ситуации, рост доли ВВП на душу населения. Продукция казахстанских компаний, таким образом, будет ориентирована на средний класс.

Такой представляется оптимальная схема реформирования отрасли предприятий легкой промышленности Республики Казахстан.

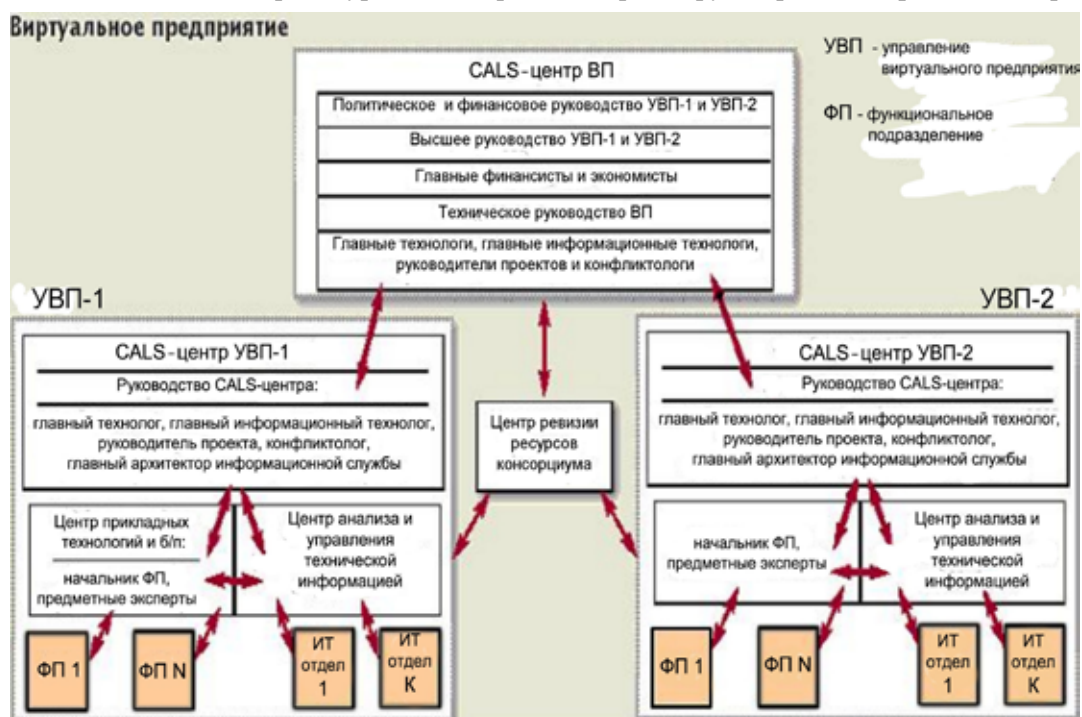
## **ТЕХНОЛОГИИ СОЗДАНИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВИРТУАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Е.Л. Ткаченко**

*Минский институт управления, г. Минск, Беларусь*  
*tklen@mail.ru*

Виртуальные предприятия (ВП) являются одной из новых организационных форм предприятий современной экономики. Основной целью виртуального предприятия является создание гибкой, географически распределенной совокупности предприятий-партнеров, наиболее приспособленной для скорейшего вывода на рынок новых продуктов и услуг, повышения их конкурентоспособности и

оперативной поставки на рынок [1]. Виртуальные предприятия, как правило, ориентируются не на удовлетворение нужд и потребностей какого-то «усредненного» сегмента рынка, а на выполнение определенных *рыночных заказов*, вплоть до удовлетворения определенных запросов конкретных потребителей (заказчиков). Помимо этого, виртуальное предприятие увеличивает скорость и качество выполнения заказа путем объединения ресурсов различных партнеров в единую систему. С практической точки зрения, обычному («монолитному») предприятию, например, для разработки и выведения нового товара на рынок требуется привлечение значительных ресурсов. В отличие от него виртуальное предприятие ищет новых партнеров, обладающих соответствующими рыночным потребностям ресурсами, знаниями и способностями, для совместной организации и реализации этой деятельности. То есть выбираются предприятия (организации, отдельные коллективы, люди), обладающие *ключевой компетенцией* в форме ресурсов и способностей для достижения конкурентного преимущества на рынке. Как правило, партнерство заключается на определенный срок или до достижения определенного результата (например, выполнения заказа). Другими словами, *партнерство является временным*, и, например, на определенных этапах жизненного цикла изделия или при изменении рыночной ситуации в сеть могут привлекаться новые партнеры или исключаться старые. Естественно, что предприятия-партнеры для эффективного функционирования всей сети должны базироваться на согласованном хозяйственном процессе. Когда же, например, для наилучшего соответствия рыночным потребностям, в сеть объединяется множество предприятий, чаще всего удаленных географически, тогда очевидно, что таким предприятиям трудно согласовать свои действия без системы оперативной информации и коммуникаций. Следовательно, для решения информационных проблем сеть должна иметь *единую информационную систему*, основанную на широком применении новых информационных и коммуникационных технологий. На сегодняшний день в области вычислительной техники существует достаточное количество ресурсов и технологий, позволяющих реализовать идею виртуального предприятия на практике. К ним относятся, прежде всего, CALS, PDM и ERP-технологии. Предполагаемая структура виртуального предприятия, реализованного при помощи CALS-системы, показана на рисунке. CALS может быть сформулирована как информационная поддержка процессов жизненного цикла изделий (ИПИ). Суть концепции CALS (ИПИ) состоит в применении принципов и технологий информационной поддержки на всех стадиях ЖЦ продукции, основанных на использовании интегрированной информационной среды (ИИС). Здесь реализуется главный принцип CALS: информация, однажды возникшая на каком-либо этапе ЖЦ, сохраняется в ИИС и становится доступной всем участникам этого и других этапов (в соответствии с имеющимися у них правами пользования этой информацией). Это позволяет избежать дублирования, перекодировки и несанкционированных изменений данных, а также ошибок, связанных с этими процедурами, и сократить затраты труда, времени и финансовых ресурсов.



**Рисунок – Виртуальное предприятие на основе CALS-технологии [2]**

---

С учетом вышесказанного можно выделить следующие ключевые достоинства виртуальных форм организаций, за счет которых возможно повышение экономической эффективности деятельности предприятия:

а) отсутствие пространственной локализации, возможность осуществлять деятельность вне привязки к конкретной территории или локальному рынку;

б) обеспечение возможности сокращения времени на поиск партнеров, осуществление сделок, разработку новой продукции и т.д.;

в) снижение асимметрии информации (ее неполноты и неравномерности распределения) и, как следствие, снижение информационных трансакционных издержек;

г) снижение прочих трансакционных издержек, в том числе накладных расходов (командировочных, потерь от несостоявшихся, неправомерных или недобросовестных сделок); снижение риска, связанного с неопределенностью;

д) снижение трансформационных издержек за счет оптимального выбора структуры товарного ассортимента, сокращения времени на разработку и внедрение новой продукции, обоснованной политики ценообразования, снижения числа посредников и затрат на сбыт и т.д.;

е) рационализация структуры управления, в том числе путем ее сжатия по вертикали, сокращения и объединения ряда функций, объединения ответственности.

### **Литература**

1. Вютрих, Х.А. Виртуализация как возможный путь развития управления/ Х.А. Вютрих, А.Ф. Филипп // Проблемы теории и практики управления. –1999. – №5.
2. <http://www.morepc.ru>

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗЬ С КАЧЕСТВОМ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ**

**Е.Е. Лихтарович, Т.А. Клюй**

*Белорусская медицинская академия последипломного образования*

*eekalm@mail.ru*

Экономическая эффективность деятельности организаций здравоохранения и связанный с ней уровень медицинского обслуживания – основные вопросы в управлении здравоохранением. Их актуальность возрастает в связи с проведением реформ в области здравоохранения.

Экономическая эффективность здравоохранения является необходимым звеном в оценке функционирования системы здравоохранения в целом, отдельных ее подразделений и структур, а также экономическим обоснованием мероприятий по охране здоровья населения.

Развитие рынка медицинских услуг, появление законодательной базы для защиты прав пациентов на получение высококачественной медицинской помощи при существующем недостатке финансирования побуждает организации здравоохранения к более эффективному использованию имеющихся в наличии ресурсов, а также стимулированию качества и интенсивности работы медицинского персонала.

Эффективность деятельности организаций здравоохранения включает такие составляющие, как качество медицинских услуг и их организацию, качество аппаратуры, инструментария, лекарственных препаратов, информационного обеспечения, оптимизацию документирования процедур и т.д.

Оценка эффективности деятельности организаций здравоохранения основана на сопоставлении фактически осуществленных мероприятий и достигнутых результатов с установленными стандартами (эталоном) и является одной из важнейших функций управления здравоохранением на различных уровнях.

Качество медицинской помощи необходимо рассматривать с позиций:

- качества материально-технической базы лечебно-профилактической организации и медицинского персонала;
- эффективности утвержденных медицинских технологий;
- показателей оценки здоровья пациента и их оценки в процессе лечения;
- анализа соответствия полученных клинических результатов и произведенных затрат.