

9.6. МЕТОДИКА СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ САМОКОНТРОЛЛИНГА

Уляшева Ж.В., старший преподаватель

Сыктывкарский государственный университет

Экономическая система любого порядка не решает принципиальную мотивационную задачу индивидуального согласования экономических интересов. Принцип деятельности организации в условиях самоконтроллинга предполагает многоплановое согласование индивидуальных интересов потребителей, сотрудников, инвесторов, поставщиков и выгодоприобретателей, приводящее к более сильному экономическому эффекту за счет мотивационных свойств в отличие от чисто инструментальных методик контроллинга, занимающихся институциональным устройством экономики компании.

Экономическая система любого порядка, в том числе микропорядка не занимается задачами частного индивида. Не случайно в операциональном экономическом дискурсе рост компаний рассматривается как способ выживания, обреченность и проклятие, а он не только не устраняет принципиальное неравенство в области подлинного человеческого бытия, но делает его необратимым. Рост микроуровня выполняется при условии культивирования аналогичной стратегии всякой индивидуальной мотивации. Каждый внутри себя обречен на экономическую функцию максимизации самореализации, поскольку нет лимитов в потреблении культурных отличий как знаков, которые избирательно согласуют собственной логике производит система. Целое всегда решает только свои задачи, кроит универсальную модель и норму для частного [1]. Избыточность как принцип и способ выживания диктует и вторичность видов деятельности, функций и процессов. Тотальность информационных технологий не освободили время для бытийственных человеческих задач и даже не обеспечили производительность труда как собственное оправдание. Напротив, они формируют дополнительные наросты, усилия и затраты, и этим, увеличивают сферу избыточного труда.

Дисциплина потребления и безответственность труда удерживают баланс сил в экономической системе. Операциональный экономический дискурс предлагает утонченные способы оптимизации затрат и ресурсов, воля к исполнению которых отсутствует в экономической реальности компаний или даже встречает сопротивление к применению на всех уровнях управления, поскольку экономическая система живет не рациональным способом, а прирост производительности поглощается новым ростом.

Текущая ситуация, в которой находится работник, складывается для поддержания текущего порядка власти и экономики за счет избыточного количества вторичного труда и человеческого вещества. Его работа сегодня уже не оправдана функционально. Таким образом, как в сфере потребления, так и в сфере труда каждый одинок, изолирован, безответственен и ни к чему/ни к кому не причастен.

Все угнетенное, потребительское сегодня отмечено усталостью и апатией, и этот стратегический потенциал угнетенности как «продолжение наших недостатков, которые есть наши достоинства», необходимо реализовать [8]. Отмена всей нынешней конституционной эко-

номики, отказ от такой идентичности находится по ту сторону принципа удовольствия, и располагается там, где остается личная ответственность друг перед другом и перед собой. Текущую ситуацию невозможно описать конфликтом политических сил: люди предельно разобщены и предельно наноэкономичны, а, когда заканчивается политика, прорыв возможен как индивидуальное согласование интересов. Создавая прецеденты реального согласования интересов на микроуровне, можно стронуть ситуацию масштабно, так как микроструктура действует на манер всей страны.

По Гераклиту гармония - это согласие разногласного, и, поэтому, действительно мощная гармония (эмерджентность) достигается согласием противоположного, «подгонкой» друг к другу по законам красоты, формы [4]. И в компаниях существуют экономические противоречия, напряжения, которые могут быть реализованы во взаимоотношениях людей. Отдельно взятая компания в этих условиях должна предпочесть обезличенности обратной связи, установление сложных отношений с реальным покупателем, поставщиком, сотрудником, инвестором, активизирующих внутренний настрой участников к компании и друг другу. Согласовывать интересы на действующем витке можно только в условиях реального использования информационных технологий, их радикализации в целях решения кровных распределительных задач, конфликтности участников.

Принцип деятельности организации в условиях самоконтроллинга [2] предполагает многоплановое согласование индивидуальных интересов ключевых стейкхолдеров компании: инвесторов, работников, поставщиков, клиентов, других выгодоприобретателей. «Приведение в действие желудка, как целого есть первое условие хорошего пищеварения и величину своего желудка надо знать» [5], следовательно, необходимо уточнить какие ожидания, претензии, задачи существуют у этих субъектов. Данные требования задают экономическую форму всей компании, которая характеризуется следующим выражением:

$$P = B - \Phi_1 - \Phi_2, \tag{1}$$

где

P – прибыль компании за год;

B – выручка от реализации продукции (услуг), руб.;

Φ_1 – переменные издержки производства, руб.;

Φ_2 – постоянные издержки, руб.

В обобщенной форме использованные ресурсы принимают форму себестоимости продукции (услуг).

Принимая, что отдача (прибыль) совокупности ресурсных элементов равна банковскому проценту r , умноженному на себестоимость производства (стоимость использованных ресурсов).

Тогда системный (эмерджентный) эффект, как обобщающий критерий саморазвития компании в условиях самоконтроллинга, можно выразить следующим образом [6]:

$$\mathcal{E}_{эм} = P * (1 - n / 100) - r * (\Phi_1 + \Phi_2), \tag{2}$$

где

$\mathcal{E}_{эм}$ – эмерджентный эффект социально-экономической системы, руб.;

n – ставка налога на прибыль, %.

При вычислении величины эмерджентного эффекта для конкретной компании возможны три варианта.

Эмерджентный эффект больше нуля ($\mathcal{E}_{эм} > 0$) показывает, что компания удовлетворяет системе интересов (ценностей) работников.

Эмерджентный эффект равен нулю ($\mathcal{E}_{эм} = 0$). Элементы системы хозяйственного механизма несогласованны. Компании необходимо предпринять действенные меры для обеспечения согласования интересов.

Эмерджентный эффект меньше нуля ($\mathcal{E}_{эм} < 0$). Элементы системы игнорируют общественные цели ради достижения своих локальных интересов. Под угрозой находится основная ценность управления, а именно: выживание компании как организации.

Персональные задачи и затраты по их выполнению согласуются с каждым участником компании, которые через систему бюджетирования проверяются достижением эмерджентного эффекта как контрольным показателем согласования интересов в условиях самоконтроллинга. Поэтому с эмерджентным эффектом связаны интересы мотивационной системы самоконтроллинга и разработка стратегии компании.

Стратегические принципы согласования интересов в условиях самоконтроллинга покажем в табл. 1.

Таблица 1

«СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ В УСЛОВИЯХ САМОКОНТРОЛЛИНГА»

Принципы	Комментарии и требования системы согласования интересов
Транспарентность, трансперсональность и полнота	<ul style="list-style-type: none"> • Временная и пространственная трансперсональность согласования интересов предполагает объединение усилий по согласованию интересов, что достигается стиранием границ структур и подразделений; движение информации предусматривает пространственно-скорее горизонтальный подход, а не традиционный пирамидальный, вертикальный метод; • транспарентность предполагает не только информационную открытость, но и взаимность согласования интересов разного уровня (например, ставка оплаты труда согласуется не только по уровню иерархии, но и между ними); • финансовая состоятельность согласования интересов устанавливается при составлении бюджета по прибыли, бюджетированного баланса и финансового бюджета; • возможна включенность системы согласования интересов в институциональную бюджетную систему
Диктатура согласованности	<ul style="list-style-type: none"> • При согласовании интересов отсутствуют бонусы, поскольку учет интересов изначально обладает мотивационными свойствами в отличие от постфактной системы бонусов, сигнализирующей об изначально несимметричном распределении стоимости; • контроль выполнения бюджетных заданий достижим установлением жесткой связи с согласованными интересами в стоимостном выражении; диктатура плана состоит в том, что целевые показатели и связанные с ними параметры интересов согласованы
Эффективность согласования интересов	<ul style="list-style-type: none"> • Для ускорения согласования интересов важны сроки, а также фиксация уже согласованных интересов по группе для сокращения числа последующих согласующих итераций; • планирование и согласование производительности труда осуществляется как в производственной, так и административной сфере; • доступность информации должна приводить к увеличению синхронности согласования при бюджетировании; • математические функции могут быть интегрированы в существующую систему бюджетирования при инфраструктурном доступе всех заинтересо-

Принципы	Комментарии и требования системы согласования интересов
	ванных лиц по процессу согласования
Стратегичность согласования	<ul style="list-style-type: none"> • Содержание краткосрочных целей и интересов участников должно быть согласовано с их долгосрочными приоритетами и стратегическими планами компании; • учет интересов при распределении средств компании предполагает долгосрочный период согласования интересов
Баланс информационных технологий и личного участия	<ul style="list-style-type: none"> • Информационные технологии используются настолько, насколько это оправдано; • понятность, прозрачность и доступность системы согласования интересов обеспечивается активным использованием информационных технологий и реализацией просвещения
Гибкость	<ul style="list-style-type: none"> • Гибкость и многоаспектность критериев выбора для выделения уровня в иерархии согласования (уровень иерархии, компетенции); • изначально интересы в системе бюджетирования согласуются на год. Но в условиях проактивного согласования интересов необходимо обеспечить высокую динамику пересчета бюджетов, которая требует кратчайший горизонт планирования и использование гибких бюджетов любого центра ответственности. Поскольку устанавливается изначальная связь «потребители-производители», риски уменьшения выручки должны быть учтены как временная коррекция согласованных интересов в толерантном диапазоне, увязанном с уровнем снижения потребительской конъюнктуры. При таком подходе как стратегически, так и оперативно целесообразно привлекать к участию всех участников, в том числе по выработке новых творческих решений

Всякий бюджет, планируемый компанией, представляет собой этап или результат согласования интересов. В условиях самоконтроллинга необходим редизайн ключевых интересообразующих бюджетов на основе следующих нижеперечисленных этапов и подэтапов-итераций.

1. Планирование сбытового бюджета является интересосогласующим этапом, поскольку увязываются параметры по количеству и цене, комбинация которых стратегична при согласовании интересов с клиентами компании.

Фиксация интереса потребителя предполагает планирование продукта на основе проактивного участия потребителя настолько, насколько и где это оправдано при заданном компанией базовом эскизном варианте, привнесенных потребителем желаемых характеристик и по согласованной цене, а также группировку интересов по схожим параметрам (базовому эскизу). Акцент переносится с продукта на потребителя, при этом издержки производителя уменьшаются, поскольку имеется проактивное согласование параметров «цена / количество» и группировка схожих интересов.

Содержание согласования интересов с потребителями компании на стартовом этапе может принимать следующую конфигурацию (табл. 2).

Соотношение рейтинга для продукта компании и конкурента, умноженное на цену конкурента, дает потенциальную цену как некоторую максимальную точку отсчета и раскрывает собственную позицию по отношению к конкуренту [3]. Согласованная цена в плане определяется с учетом потенциальной цены во взаимосвязи с согласованными параметрами продукта, но уже в связи с известным объемом продаж. Существенным фактором при формировании цены здесь выступает преодоление

стратегии продвижения продукта в пользу планирования продукта потребителем.

Таблица 2

«РЕДИЗАЙН СБЫТОВОГО БЮДЖЕТА»

Согласующие параметры	Группа интересов по согласованным потребительским свойствам 1, ..., N	Итого
Рейтинг эскизного проекта, баллы	A	-
Рейтинг конкурента, баллы	B	-
Цена конкурента, руб.	C	-
Коэффициент потребительских свойств, доли ед.	$D = A / B$	-
Потенциальная цена (максимальная), руб.	$E = C * D$	-
Согласованный объем сбыта, единицы	F	-
Согласованная скидка за проактивное участие, %	G	-
Согласованная цена при плановом объеме сбыта, %	$H = E * (1 - G / 100)$	-
Выручка от реализации брутто, руб.	$I = F * H$	$M = \sum I$
Согласованный выигрыш выгодоприобретателей природной компоненты, %	J	-
Сумма выигрыша выгодоприобретателей, руб.	$K = (I * J / (100 + J))$	$N = \sum K$
Выручка от реализации нетто, руб.	$L = I - K$	$O = \sum L$

Выручка как согласованная величина на планируемый период является предпосылкой его распределения по производителям продукта и внешним выгодополучателям компании (особенно, если речь идет об использовании природных ресурсов на определенной территории).

Сумма выигрыша выгодоприобретателей с использованием природной компоненты может планироваться на первом этапе и рассчитываться таким образом:

$$P = N - Q, \tag{3}$$

где **Q** – сумма оплаченного выигрыша в цене приобретения товара, работы или услуги, содержащей природную компоненту, руб.

2. Желаемые свойства продукта и готовность клиентов к цене согласуется с целевыми параметрами компании – ее затратами, желаемой прибылью, а следовательно, интересами остальных участников компании – поставщиками при установлении цен на ресурсы, работниками при согласовании ставок оплаты труда, инвесторами при учете их притязаний на прибыль компании.

При редизайне бюджета затрат интересобразующими являются ставки затрат поставщиков трудовых, материальных, информационных, финансовых, ресурсов в разрезе центров ответственности компании.

Информационной базой планирования бюджетов закупок ресурсов является производственный план, формируемый на основе объема сбыта и остатков материальных запасов на начало и конец периода. При высокой степени согласованности с клиентами величина запасов материалов, готовой продукции минимизируется, себестоимость производства и реализации синхронизируется.

Согласованная на первом этапе структура продукта как физическая субстанция определяет трудоемкость - необходимое время, которое следует затратить на определенном производственном участке для достижения согласованного свойства, а материалоемкость, описываемая спецификацией, и также напрямую связанная с формированием пользы для клиента, учиты-

вает эти функции продукта и обусловленные этими функциями затраты.

Схематично редизайн планирования затрат по технологическим, материальным, производственным и административным процессам при согласовании интересов описывается в табл. 3.

При редизайне бюджетов затрат мотивация выполнения персональной задачи в целостности компании достигается реальным и взаимным согласованием цен внешних поставщиков ресурсов и выплат сотрудникам в процессе планирования.

Деятельность любого центра ответственности может быть разложена на рутинную часть, описываемую алгоритмами и соответствующими показателями производительности и творческую / управленческую, задаваемую только сроками и достижением цели. В принципе ни один центр затрат не оторван от производственной деятельности (количество выписываемых счетов в бухгалтерии вполне можно увязать с объемами деловой активности компании), при этом творческие / управленческие виды деятельности могут соотноситься с проектом / клиентом. Таким образом, в каждом центре затрат целесообразно разделять затраты, зависящие от объема деятельности и независящие от этого объема, а также согласующиеся затраты, которые могут быть урегулированы с поставщиками ресурсов, и несогласующиеся затраты, принимающиеся как факт (налоги, социальные отчисления, амортизация). В такой классификации затраты пересекаются, например, затраты на социальные нужды могут являться зависящими и независящими в зависимости от того, какой вид оплаты труда формирует налогооблагаемую базу.

Для каждого центра затрат полезно определять ставку затрат на единицу объема осуществляемой деятельности, что позволяет увязать количество усилий и обсуживающих центров с результативностью компании в целом (объемом сбыта, количеством обслуженных клиентов и т.д.) [7]. Таким образом к анализу затрат в административных центрах ответственности добавляется обоснование необходимости и необходимого количества операционных действий данных центров ответственности.

Средняя загрузка представляет собой отправной пункт для планирования ресурсов в натуральном выражении. Исходя из плановой загрузки, основанной на согласованном объеме сбыта, определяется коэффициент загрузки, необходимый для корректного планирования объема закупок ресурсов (как произведение среднего или нормативного потребления часов/единиц ресурса на коэффициент загрузки).

Бюджеты производственных затрат по производственным участкам составляются на базе машино-часов (человеко-часов) по системе гибких расчетов плановых затрат, что соответствует международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и имеет управленческий смысл, так как затраты увязываются с уровнем фактической производительности. При увеличении планового выпуска независящие от объема деятельности затраты в производственных центрах ответственности не возрастают, и тогда на один час будет приходиться меньшая доля таких затрат, и наоборот. Т.е. такие расходы относятся на каждую единицу выпускаемой продукции исходя из степени фактического использования производственного объекта для выпуска продукции. Нераспределенные независящие от объема деятельности расходы в производстве признаются в

качестве расхода в отчете о прибылях и убытках в тот период, когда они были понесены.

Таблица 3

РЕДИЗАЙН БЮДЖЕТА ЗАТРАТ

Статьи затраты	Структурное подразделение / проект / продукт 1, ..., N								
	Активность нормативная, физические единицы измерения	Активность плановая, физические единицы измерения	Коэффициент загрузки, доли ед.	Потребление нормативное, физические единицы измерения	Потребление по плану, физические единицы измерения	Ставка затрат единицы потребления	Зависящие от объема деятельности затраты, руб.	Независящие от объема деятельности затраты, руб.	Всего, руб.
Согласующиеся затраты									
Поставщик 1, ..., N	A	B	C=B/A	D	E=D*C	F	G=E*F	H	I=G+H
Итого согласующиеся с поставщиками затраты	-	-	-	-	-	-	J=ΣG	K=ΣH	L=ΣI
Операционная деятельность 1, ..., N	A	B	C=B/A	M	N=M*C	O	P=N*O	-	P
Творческая / управленческая деятельность 1, ..., N	-	-	-	Q	R	S	-	T=R*S	U
Итого согласующиеся с сотрудниками затраты	-	-	-	V=ΣM+ΣQ	W=ΣN+ΣR	-	X=ΣP	W=ΣT	Z=ΣP+ΣU
Несогласующиеся затраты									
Отчисления на соц. нужды	-	-	-	-	-	A1	B1=A1*X	C1=A1*W	D1=B1+C1
Налоги и сборы 1, ..., N	-	-	-	-	E1	F1	G1=E1*F1	H1	I1= G1+ H1
Итого налоги и сборы	-	-	-	-	-	-	J1=ΣG1	K1=ΣH1	L1=ΣI1
Амортизация	A	B	C=B/A	M1	N1=M1*C	-	N1=M1*C	O1	P1=N1+O1
Итого несогласующиеся затраты	-	-	-	-	-	-	Q1=B1+J1+N1	R1=C1+K1+O1	S1=D1+L1+P1

Стоимостное согласование интересов устанавливается как произведение плановых физических параметров на согласованную стоимость часа или единицы потребленного ресурса центров ответственности.

2.1. Цены внешних поставок товаров, работ, услуг согласуются с поставщиками на основе проактивного участия. Если интересы с клиентами действительно согласованы, это задает тон переговоров с поставщиками на предмет скидки с рыночной цены в связи с точным планированием материальных / информационных и финансовых потоков. В модели предполагается, что каждый поставщик влияет как на зависящие, так и независимые от объема деятельности затраты любого числа центров ответственности.

По завершению переговорных процедур с поставщиками приступают к блоку итераций по согласованию интересов сотрудников компании.

2.2. Структура распределения времени в условиях самоконтроллинга имеет стратегическое мотивирующее значение и предполагает возможность планирования выбора вида и типа деятельности, объема нагрузки с учетом требуемых компетенций.

Согласующими итерациями на этом этапе выступают (см. рис. 1).

2.2.1. Согласование вида и объема участия работника в процессе (операционная / творческая дея-

тельность или их сочетание, количество часов / операций).

2.2.2. Участники низового уровня формируют предложение по коэффициенту дистанции для рассмотрения топовым уровнем (определение единого коэффициента дистанции между уровнями ответственности как отношение величины часовой ставки любого из уровней ответственности к предыдущему).

2.2.3. Согласование коэффициента дистанции в оплате труда между уровнями ответственности топовым уровнем компании.

2.2.4. Формирование топовым уровнем предложения по ставке оплаты труда за единицу времени низового уровня (базовой ставке) деятельности в организации, начиная с которой строится оплата следующего и последующего уровней через согласованный на предыдущем этапе единый коэффициент дистанции.

2.2.5. Согласование участниками низового уровня базовой ставки оплаты труда за единицу времени.

2.2.6. Согласование участниками среднего уровня базовой ставки оплаты труда за единицу времени и коэффициента дистанции.

Таким образом, если низовой уровень мотивирован в среднем к понижению коэффициента дистанции, топовый уровень заинтересован в повышении ставки низового уровня, так как зависит от нее. Решающим фактором при согласовании интересов на каждом этапе может

быть достижение компромисса согласованным числом участников.

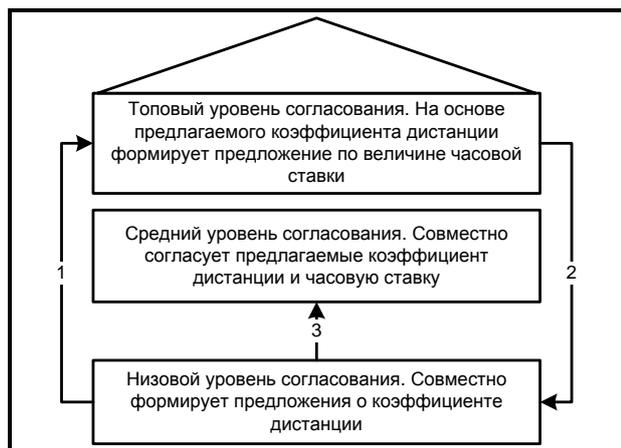


Рис. 1. Согласование интересов сотрудников компании

В системе согласования интересов принципиальным образом отсутствуют бонусы, поскольку речь идет об изначальном распределении стоимости компании по зарплатному элементу за счет трансперсонального согласования интересов.

3. Далее осуществляем редизайн первоначального концепта определения прибыли:

$$P = B - C1 - C2 - H, \tag{4}$$

где

- P** – прибыль компании за год;
- B** – выручка-нетто от реализации продукции (услуг), руб.
- C1** – согласованные с поставщиками затраты, руб.
- C2** – согласованные с сотрудниками затраты, руб.
- H** – несогласованные затраты, руб.

Замыкается первый круг согласования интересов расчетом эмерджентного эффекта, который на финальном витке будет выглядеть следующим образом:

$$\mathcal{E}_{эм} = P * (1 - n / 100) - r * (C1 + C2 + H), \tag{5}$$

Теперь можно интерпретировать полученный результат следующим образом.

Эмерджентный эффект больше нуля ($\mathcal{E}_{эм} > 0$) показывает, что компания согласовала интересы ключевых стейкхолдеров. Итерации могут быть завершены.

Эмерджентный эффект равен нулю ($\mathcal{E}_{эм} = 0$). Компании необходимо продолжить итерации для обеспечения согласования интересов всех участников. Если потенциал компромисса с клиентами и поставщиками ресурсов компании исчерпан, речь идет о новом цикле согласования с сотрудниками по единому коэффициенту часовой ставки и / или часовой ставке (возвращение к этапу 2.2).

Эмерджентный эффект меньше нуля ($\mathcal{E}_{эм} < 0$). Необходимо стратегический пересмотр по группам интересов. Возможно, необходимо формировать новые заинтересованные группы лиц в разработке новой продукции и решений (возвращение к этапу 1).

Если не достигнут положительный эмерджентный эффект в процессе согласования интересов, то итерации продолжают до того момента, пока не будет исчерпан потенциал компромисса заинтересованы групп и не будут приняты бюджеты руководством компании. Это значит, что совместно с потребителями, сотрудни-

ками, инвесторами контроллинг должен проанализировать возможности для увеличения оборота (дополнительные потенциалы успеха) или снижения затрат (проведение переговоров с поставщиками ресурсов). В случае исчерпания возможностей достижения положительного эффекта руководство должно признать невозможность на данном этапе достижения предустановленных притязаний на прибыль, которая должна учитываться при утверждении бюджетов.

Приемлемым инструментом в подробном обосновании диапазона цен в случае их обсуждения для новых видов продуктов, так и подкрепления решений по ценам уже существующих может быть расчет контрольной цены как некоего потолка или средней отметки для всей компании.

Сначала следует согласовать переменные затраты единицы продукта, затем определить целевой маржинальный доход за один час загрузки производственных мощностей по формуле:

$$ЦМД = (OЗ + СП) / P, \tag{6}$$

где

ЦМД – целевой маржинальный доход, руб.;

OЗ – общефирменные затраты (не соотносимые с объектами калькулирования), руб.;

СП – согласованная прибыль, руб.;

P – располагаемая мощность, ч.

Путем умножения трудоемкости продукта на целевой маржинальный доход в час может быть рассчитан целевой маржинальный доход на одну единицу продукта. Добавление ставки переменных затрат продукты к целевому маржинальному доходу дает значение контрольной цены.

Определенные продукты могут располагать более сильными позициями по отношению к такой контрольной цене и компенсировать, таким образом, потери по другим стратегически важным и согласованным направлениям. В связи с этим контрольная цена в текущем бизнес-процессе является предметом переговоров. Таким образом, можно дополнить обоснованный в сбытовом бюджете диапазон цен, состоящий из согласованной с потребителями и максимальной цены, контрольной (усредненной) ценой.

4. В случае согласования интересов потребителей и производителей топ-менеджмент может претендовать на согласованный с инвесторами уровень поощрения как согласованная доля в эмерджентном эффекте.

Таким образом, в бюджетированном расчете совокупных доходов и расходов соединяются все интересы и, одновременно проверяется достижимость целей. Для отражения влияния согласования интересов на структуру имущества и капитала предприятия составляется план финансового положения, а для оценки финансовых последствий согласования интересов служит бюджетированный расчет движения денежных средств, в котором производится перерасчет согласованных расходов и доходов в поступления и выплаты.

Заключение

В современной наноэкономической реальности продуктивностью обладают микро-стратегии, предпринимаемые в границах офиса, компании, семьи, университета, дома на любом уровне и иллюстрируемые примерами индивидуальной ответственности. Потребитель и производитель как принадлежащие одному порядку вещей, находятся в одной лодке, которой сегодня расквашивать лучше, чем плыть в никуда. И соответствующая мотивация есть у потребительского большинства благодаря

отсутствию знаниц и воле к своей символическому финалу – отмене текущей экономической модели. Преодоление концепта потребителя весьма продуктивно и весьма возможно, поскольку ему нечего терять кроме персональной тюрьмы своих производительных и потребительных сил, и решение кровных взаимно-распределительных задач может быть осуществлено в какой-то мере с помощью представленного методического принципа индивидуального согласования интересов потребителей и производителей.

Литература

1. Бодрийар Ж. Общество потребления. Его мифы и структура [Текст] / Ж. Бодрийар. – М. : Республика ; Культурная революция, 2006. – 269 с.
2. Большаков Н. Самоконтроллинг в наноэкономике: методические основания системной концепции [Текст] / Н. Большаков, Ж. Уляшева // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №1.
3. Дайле А. Практика контроллинга [Текст] / А. Дайле. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 336 с.
4. Дынник М.А. Фрагменты Гераклита [Текст] / М. Дынник // Дынник М.А. Материалисты Древней Греции. – М. : Государственное изд-во полит. лит-ры, 1955. – С. 39-53.
5. Ницше Ф. Эссе Ното, как становятся самими собою [Текст] / Ф. Ницше // Сочинения: в 2 т. Т. 2. – 1996. – С. 693-769.
6. Уляшева Ж. Анализ эмерджентных свойств самоконтроллинга [Текст] / Ж. Уляшева // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – №3.
7. Хорват П. Концепция контроллинга: управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование [Текст] / П. Хорват. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.
8. Шопенгауэр А. Афоризмы житейской мудрости [Текст] / А. Шопенгауэр // Собрание сочинений: в 6 т. Т. 4 : Parerga и Paralipomena. – 2001. – С. 230-392.

Ключевые слова

Согласование экономических интересов; эмерджентность; эмерджентный эффект самоконтроллинга; саморазвитие.

Уляшева Жанна Валерьевна

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность темы. В статье, опираясь на идеи синергетики, автор убедительно доказывает, что любое сообщество живет по законам самоорганизации, находясь в процессе постоянного изменения, создает порядок из хаоса и потому способно к обновлению и созиданию исходя из одних только внутренних ресурсов. Применительно к самоконтроллингу это означает, что в первую очередь важны отношения между людьми, их общение и сотворчество. Поэтому разработка способов согласования интересов потребителей и производителей, в том числе и на наноуровне является актуальной научной проблемой.

Научная новизна. В рамках синергетического подхода разработаны стратегические принципы и количественные модели решения взаимораспределительных задач, согласование интересов потребителей, сотрудников, инвесторов, поставщиков и выгодоприобретателей, связанных с созданием условий для саморазвития социально-экономической системы и достижением устойчивого равновесия, приводящего к более сильному экономическому эффекту за счет мотивационных свойств.

Практическая значимость. Используя предполагаемые в исследовании модели, можно давать прогнозы последствий принимаемых управленческих решений или готовить различные сценарии развития событий на определенных этапах состояния компании.

Стиль изложения. Хороший, не требует правки. Таблицы достаточно информативны. Рисунки не перегружены информацией и не повторяют содержание таблиц.

Замечания. Целесообразно разработать метод диаграммного представления текущих состояний экономических объектов.

Заключение. Статья актуальна, представляет изучение эволюции открытых социально-экономических систем, в том числе и на наноуровне, рекомендуется для опубликования.

Большаков Н.М., д.э.н., профессор кафедры менеджмента и маркетинга Сыктывкарского лесного института (филиала) ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С.М. Кирова»