

ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Абрамков А.Е.

*Факультет менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета
Санкт-Петербург, Россия*

Слабость распространения планирования в российских фирмах, несмотря на его существенные преимущества, обусловлена причинами как объективного, так и субъективного характера. Наиболее важные факторы таковы:

- ✓ **Объективные факторы:** нестабильность внешней среды, низкий уровень общей финансовой культуры фирм.
- ✓ **Субъективные факторы:** дефицит времени, приоритеты текущих дел, мнение об отсутствии влияния планирования на результаты деятельности, недостаточная квалификация управляющих и служащих, негативное отношение к планированию, излишне теоретизированный подход к планированию.

Представляется, что коренное изменение ситуации возможно при переориентации руководящего звена с пассивного подхода к управлению на активный (целевое управление), для чего необходимо изменение управленческого менталитета и повышение финансовой культуры менеджеров и специалистов экономических служб российских компаний.

К счастью, интерес российских компаний к планированию в последнее время существенно возрос. Это может быть объяснено следующими факторами:

1. **Необходимость повышения инвестиционной привлекательности.** Всё большее количество российских компаний выходят на международные финансовые рынки для доступа к более дешёвым ресурсам. Международные инвесторы требуют полной прозрачности компании и прогнозируемости, что может дать только внедрение планирования.
2. **Завершение стадии роста отдельных внутренних рынков.** Передел некоторых рынков практически завершен, доли игроков определились, баланс спроса и предложения найден. Рост стоимости компаний на таких рынках за счет быстрого наращивания общего объема рынка или доли в своем сегменте невозможен. Альтернативы, на которые они вправе рассчитывать, требуют стратегически обоснованных решений. Это - географическая экспансия, слияние/поглощение, диверсификация, вертикальная/горизонтальная интеграция, повышение операционной эффективности.
3. **Рост масштаба бизнеса.** Постепенно производственный потенциал российских компаний достигает пределов внутреннего спроса. Логика развития требует выхода на международные рынки. На этих рынках большинство конкурентов пользуются гораздо более совершенными управленческими инструментами. Сейчас отставание в управлении компенсируется низким уровнем затрат на основные ресурсы (в том числе человеческие). Как показывает пример развития азиатских экономик, такое преимущество носит временный характер. Следовательно, для достижения долгосрочной жизнеспособности бизнеса необходимо повышать эффективность управления российскими компаниями.
4. **Переход от понимания менеджментом российских компаний стратегии как теории, к стремлению использовать ее как практический инструмент менеджмента.** В первом случае проект по формированию корпоративной стратегии заканчивался часто ошибкой «миссия - мировоззрение», когда отточенные формулировки не имеют никакого влияния на практику управления компанией - ведь успех в их реализации невозможно никак измерить. Имеющаяся у многих российских менеджеров «аллергия на стратегию» чаще всего связана с этой ошибкой.

Поэтому сегодня в продолжение проектов по определению долгосрочной стратегии наши российские клиенты создают ключевые показатели эффективности (для компании, для подразделений, для менеджеров), развивают системы управленческого учета, позволяющие их постоянно измерять.

Только таким образом стратегия становится управленческим инструментом. И как раз это увеличивает стратегическую гибкость компаний - точно понимая, куда развивается рынок и насколько успешно компания адаптируется к этим изменениям, можно целенаправленно двигаться к достижению заданных стратегических целей.