Журнал «Генеральный директор» при поддержке проекта Fintimes.ru провел авторский семинар от создателей «НЕОКОНомики» – Михаила Хазина, Олега Григорьева и Андрея Капустина.

Журнал «Генеральный директор» при поддержке проекта Fintimes.ru провел авторский семинар от создателей «НЕОКОНомики» – Михаила Хазина, Олега Григорьева и Андрея Капустина – «Стратегия-2010: как не потерять свой бизнес и управлять уверенно».

В последние годы все привыкли жить в условиях постоянного роста, который в некоторых секторах экономики составлял до 30–40% в год. Под это были разработаны долгосрочные планы, взяты кредиты.

Старший экономист «НЕОКОН» Олег Григорьев в своем выступлении рассказал, что структура экономики России состоит из двух секторов: первый – производящий продукцию для внутреннго рынка и второй – сектор естественных монополий с государственным регулированием цен. В докризисный период их взаимодействие осуществлялось по модели «просачивания» - постоянно растущий поток экспортных доходов распространялся на всю экономику. С ростом масштабов «просачивания» в секторе, ориентированном на внутренний рынок, начали образовываться финансовые пузыри, развитие которых подпитывали и иностранные кредиты. В условиях нынешнего кризиса в работе экономической системы случаются сбои: происходит сжатие финансовых пузырей, уменьшается поступление иностранных кредитов, из-за «плохих долгов» «нештатно» работает банковская система. Сегодня экспортный сектор следует за спадами и взлетами мировой конъюнктуры, а сектор, производящий продукцию на внутренний рынок медленно деградирует. Олег Григорьев сакцентировал внимание аудитории на том, что ключевым моментом дальнейшего развития российской экономики является вопрос, как и при каких условиях может восстановиться модель «просачивания». Ведь никакой другой модели на сегодняшний день в российской экономике нет.

Вопрос о стратегии успешного бизнеса в условиях кризиса поднял Андрей Капустин, старший вице-президент «НЕОКОН». Он отметил, что в данный момент происходит смена экономической модели. Старая модель основывалась на растущем спросе. А теперь регулярный и многолетний рост совокупного мирового спроса сменился не менее многолетним спадом. В результате все стандартные стратегии корпоративного сектора, которые раньше приносили успех, перестали работать. Современная проблема управления заключается в том, что нынешние топ-менеджеры и обладатели MBA обучались стандартным приемам бизнеса, разработанным для той реальности. Важно понимать, что MBA и прочие программы подготовки менеджеров – это клонирование штампов, причем загнанных в рамки типовых моделей. Андрей Капустин делает вывод, что для того, чтобы по-новому взглянуть на бизнес, необходимо владеть теорией современного кризиса и понимать механизм его развития.

Сценарий поведения, при котором менеджмент бездействует и не понимает причин кризиса, приведет компанию к гибели или выходу ее из кризиса со значительно ослабевшим потенциалом.

Андрей Капустин отметил, что кризис – это время для осуществления давно задуманных перемен. Только активные, атакующие действия менеджмента и акционеров по всем направлениям позволят выйти из него победителем. Среди основных действий Андрей Капустин назвал:

-постоянное прогнозирование развития ситуации
-жестокая оптимизация издержек, неденежное стимулирование персонала, жесткий контроль за исполнением планов и прогнозов
-реструктуризация бизнеса. Оптимизация оргструктуры и бизнес-процессов
-ориентация на увеличение своей доли рынка на падающем спросе
-мониторинг конкурентов
-инвестиции в сокращение издержек и рост продаж, в расширение бизнеса
-установление твердых правил игры для владельцев и топ-менеджмента.

Источник: Fintimes.km.ru