

СИСТЕМНО-РЕСУРСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Заруба В.Я.

1 Діяльність як міждисциплінарна категорія

Істотні сторони функціонування й розвитку різних соціально-економічних знаходять втілення в такому узагальненому понятті як діяльність. В широкому змісті під діяльністю розуміється «специфічна людська форма ставлення до навколишнього світу, зміст якої становить його доцільну зміну й перетворення в інтересах людей; умова існування суспільства» [1]. Як можна бачити, поняття людської діяльності поширюється як на індивідуально-особистісну діяльність, так і на діяльність соціально-економічних систем (організацій та установ різних рівнів, суспільства в цілому). Діяльність виступає міждисциплінарною науковою категорією, що широко використовується в психології, економічній теорії, соціології. Але кожна з цих наукових дисциплін має свої особливості в її трактуванні і навіть у поясненні причинно-наслідкових зв'язків у її проявах.

У психології діяльність розглядається як «активна взаємодія людини із середовищем, у якій вона досягає свідомо поставленої мети, що виникла в результаті появи в неї певної потреби, мотиву» [2, с. 39]. У зв'язку з наявністю потреб і уявлень про способи їхнього задоволення в суб'єкта формуються певне ставлення до різних об'єктів, його інтереси. Зміст і характер інтересів зв'язані як із будовою й динамікою мотивів і потреб людини, так і з характером форм і засобів освоєння дійсності, якими він володіє...» [1,с.495]. Функціональними елементами діяльності є цілі, продукти, засоби, об'єкти й умови середовища. Під метою розуміється представлення суб'єкта про майбутній результат, як образ того продукту, що задовольняє певну потребу [3, с.32]. Продуктом діяльності називається кінцевий результат, що може бути використаний як для безпосереднього споживання, так і у якості засобу або умови деякої іншої діяльності. Засоби діяльності утворюють ті об'єкти, якими суб'єкт може досить

довільно й безпосередньо оперувати в ході досягнення мети. У широкому змісті під засобами діяльності розуміються всі об'єкти, використовувані для одержання продукту. В об'єкті діяльності відбуваються ті зміни, заради яких дія здійснюється. До умов діяльності відноситься все те, що впливає на зміст, ефективність і надійність дії [4,с.104].

В економічній теорії фундаментальне значення мають поняття благ і їхньої корисності. А. Маршалл визначав блага як бажані людьми речі, які “прямо або побічно задовольняють потреби людини” [5, с. 112]. Блага прийнято розділяти на два типи: виробничі ресурси та вироблені на їхній основі споживчі блага [6, с. 13]. Але необхідно враховувати взаємну обумовленість виробництва й споживання, що проявляється в тому, що не тільки розміри споживання залежать від обсягів виробництва, але й на розміри виробництва впливають розміри споживання. Ресурси людської діяльності (компетенції, ерудиція, фізичні можливості й ін.), з одного боку, залежать від кількісно-якісних характеристик споживаних людиною благ, а з іншого боку - визначають його здатності до праці, до виробничої діяльності.

Таким чином, всі блага можна розглядати з того погляду, що вони виконують у процесі економічної діяльності функції ресурсів. Діяльність виступає як процес відтворення ресурсів суб'єкта діяльності. При цьому ресурси за своїм призначенням можуть носити споживчий, накопичувальний і виробничий характер. Таке «ресурсне» трактування благ не суперечить і змісту терміна «ресурси». Дійсно, у загальноживаному значенні під ресурсами розуміються «запаси, джерела коштів, кошти, до яких звертаються в необхідному випадку» [7], «кошти, цінності, запаси, можливості, джерела коштів, доходи» [1].

За характером фізичного зв'язку з людьми ресурси можуть бути розділені на об'єктивовані (деперсоніфіковані) і персоніфіковані. Об'єктивовані блага можуть бути передані для використання від однієї особи до іншої без втрати своїх властивостей. Завдяки цій властивості на ці блага повністю поширюються діючі в суспільстві норми права власності, дотримання яких забезпечується

державою. Персоніфіковані блага включають здатності й можливості конкретної особи, які нерозривно з нею зв'язані й не можуть бути фізично передані для користування іншим особам. Серед персоніфікованих ресурсів виділяються дві групи: 1) внутрішні персоніфіковані блага (здатності, знання, уміння, звички), які безпосередньо втілюються в окремих людях і 2) зовнішні персоніфіковані блага, які проявляються в персоніфікованих відносинах до індивіда інших людей (упізнавання, повага, довіра, симпатія), а також з боку різних соціальних груп, держави, суспільства в цілому.

Помітимо, що подібне поділення благ веде походження ще з фундаментальної праці А. Маршалла «Принципи економічної науки». У складі особистого багатства людини він виділяв особисті непередавані нематеріальні блага, які підрозділяв на внутрішні, які полягають у самій людині, і зовнішні (ділові й професійні зв'язки, організація його підприємства). Він виключав із благ тільки ті людські властивості й відносини, наприклад, особисті дружні почуття, які не мають безпосередньо господарську цінність[5, с. 117].

Діяльність у соціальному середовищі носить характер соціальної взаємодії акторів (діючих осіб), у якості яких виступають люди й соціальні системи (групи й організації). При цьому в якості об'єктів, засобів і умов діяльності також виступають люди й соціальні системи зі своїми інтересами й здатностями активно, цілеспрямовано впливати на діючого суб'єкта. На думку П. Сорокіна, «соціологія вивчає явища взаємодії людей один з одним, з одного боку, і явища, що виникають із цієї взаємодії — з іншого» [8, с. 33].

Соціальні групи, інтереси яких зв'язані з результатами діяльності актора називаються його стейкхолдерами. Стейкхолдери самостійно господарюючих організацій (підприємств, фірм) можуть бути поділені на внутрішніх та зовнішніх. До внутрішніх стейкхолдерів підприємства відносяться наймані працівники, включаючи його менеджерів. Склад зовнішніх стейкхолдерів підприємства залежить від галузей, в яких воно діє, та його розмірів. Зазвичай підприємства тісно взаємодіють з постачальниками і клієнтами, з фінансовими групами власники, органами влади, транспортними фірмами, професійними

асоціаціями, університетами та науково-дослідними центрами, консалтинговими, рекламними та кадровими агенціями.

В останні десятиліття в економічній теорії й економічній соціології намітилася стійка тенденція до розширення кола об'єктів, що розглядаються як економічні блага і ресурси. Ця тенденція пов'язана із природним бажанням дослідників більш точно оцінювати можливості економічних суб'єктів і вибирати оптимальні напрямки формування їхньої структури.

Починаючи з кінця минулого століття, соціологами й економістами (Г. Беккер, Т. Шульц, П. Бурдье, Дж. Коулман і ін.) були розроблені концепції людського й соціального капіталів, які встановили можливість отримання доходів від цих двох видів капіталів поряд з економічним (в англійських публікаціях - фізичним) капіталом. В концепції людського капіталу розглядається вплив людських ресурсів (здоров'я, освіта, культурний рівень) на якісні й кількісні характеристики результатів праці (продуктивність праці, інновації). Поняття «соціальний капітал» у трактуванні Дж. Коулмана означає потенціал взаємної довіри й взаємодопомоги, що раціонально формується у міжособистісних відносинах: зобов'язаннях й очікуваннях, інформаційних каналах і соціальних нормах [9,10]. Підставою для того, щоб сукупності ресурсів, які створюють перераховані форми капіталів, позначати терміном «капітал», служить та обставина, що всі зазначені форми капіталу тією чи іншою мірою можуть конвертуватися в економічний капітал, у тому числі в його грошову форму.

У сучасній науковій літературі для позначення сукупності ресурсів, які застосовуються в діяльності людей, і їхніх можливостей поряд з терміном „капітал” використовується також термін „потенціал”, що означає «приховані можливості», «силу», «запаси», «засоби, які можуть бути використані для рішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [1]). Під ресурсним потенціалом діяльності актора розуміється сукупність ресурсів і їхніх можливостей, які

забезпечують актору його існування й розвиток у поточний період часу й у перспективі.

У складі ресурсного потенціалу насамперед можна виділити три його складові, які охоплюють однорідні ресурси актора: людський потенціал; майновий потенціал і соціальний потенціал (потенціал соціальних відносин). Назвемо ці складові потенціалу субфункціональними потенціалами, оскільки для виконання актором його предметно визначених функцій можуть знадобитися ресурси з різних цих потенціалів. Крім зазначених трьох потенціалів у ресурсному потенціалі присутній ще один особливий потенціал – потенціал умов діяльності (дальнього середовища), актуальність якого проявляється тільки тоді, коли актор здійснює істотну диверсифікацію своєї діяльності.

Людський потенціал включає внутрішні нематеріальні персоніфіковані ресурси людей, обумовлені їхніми психофізичними якостями. До ресурсів, охоплюваних поняттям людський потенціал, відносять сукупність здібностей, навичок і вмінь однієї людини або групи осіб, їх тілесне і душевне здоров'я, що забезпечує життєздатність й певний рівень працездатності; зовнішні фізичні дані, які можуть використовуватися для мобілізації інших видів ресурсів, здібності до засвоєння знань, самопізнання та самі знання про зовнішній світ, природне й соціальне оточення. Майновий потенціал включає всі приватні ресурси (матеріальні, фінансові, нематеріальні), які перебувають у користуванні актора по праву власності. Ці блага можуть створюватися за рахунок як власних, так і позикових ресурсів. Соціальні ресурси актора відображають його наявні особисті зв'язки та ступінь довіри до нього, здатності до активного спілкування й партнерства, уміння домовлятися, створювати нові форми взаємодії. Соціальний потенціал може бути визначений як сукупність специфічних соціальних ресурсів актора, що створюють стабільну можливість його інформаційного впливу на поведінку окремих людей, соціальних груп й організацій.

Помітимо, що поняття субфункціональних потенціалів - людського, майнового, соціальних відносин - будуть розглядатися далі як синонімічні поняттям людського, фізичного, соціального капіталів, що мають поширення в економічній соціології. Багато авторів також розглядають їх як синоніми. Разом з тим, ряд дослідників пропонує бачити їхнє розходження. Воно з їхнього погляду полягає в тому, що ресурси, поєднані в значенні потенціалу, ще не мають явної, повної здатності приносити прибуток їхньому власникові, на відміну від ресурсів, що утворюють капітал (див. наприклад, трактування розходжень між людським потенціалом і капіталом В.В.Дем'яненко в [11]).

В умовах товарно-грошових відносин актор для забезпечення свого існування робить і реалізує певні продукти, замість яких він отримує грошові кошти для придбання споживчих благ і поповнення майнових виробничих ресурсів. У процесі споживання благ відбувається відшкодування витрат й нарощування ресурсів людського й соціального потенціалів (індивідуума, персоналу підприємства, населення країни, регіону). Таким чином, діяльність будь-якого актора може розглядатися як процес відтворення його загального потенціалу, що складається з людських, майнових та соціальних ресурсів.

Діяльність актора, що безпосередньо забезпечує відтворення його ресурсів, складається із трьох її різновидів: продуктивної, споживчої й інвестиційної діяльності. Продуктивна діяльність спрямовується на отримання актором цінностей з його середовища, які будуть використані для відновлення всіх його ресурсів. В економічній теорії ресурси продуктивної діяльності звичайно ділять на три основні категорії – труд, капітал і природні ресурси, які називаються факторами виробництва. Труд містить у собі всі продуктивні витрати, чинені людьми в процесі їх мускульної й інтелектуальної діяльності. Капітал містить у собі всі ті продуктивні ресурси, які створені людьми: інструменти, машини, інфраструктуру, а також нематеріальні речі, наприклад, комп'ютерні програми. Поняття природних ресурсів охоплює все те, що можна використати у виробництві в натуральному стані, без обробки [12, с.10]. Неважко побачити відповідність між факторами виробництва й

субфункціональними потенціалами: труд означає використання людського й соціального потенціалів, а поняттю капіталу відповідає поняття майнового потенціалу актора.

У ході споживчої діяльності цінності, які призначені для споживання, трансформуються з вихідної предметної форми (як правило, грошової) у предметну форму споживчих благ, що безпосередньо забезпечують задоволення людських потреб.

Із часом можливості актора по виробництву товарних цінностей можуть збільшуватися завдяки нагромадженню ресурсів, застосуванню нових ресурсів і нових способів їхнього використання. Збільшення пропозиції продуктивних ресурсів, здійснюване людьми, називається інвестицією [12,с.14]. Метою інвестицій є збільшення цінності сукупності продуктів, що виробляються актором. Здійснення інвестицій забезпечує інвестиційна діяльність, у ході якої відбувається створення інвестиційних ресурсів, їхнє нагромадження й трансформація в ресурси продуктивної діяльності. Таким чином, інвестиційна діяльність забезпечує відшкодування витрат, нарощування й відновлення продуктивних ресурсів.

2. Формалізація ситуацій діяльності на засадах теорії системи діяльності та праксеології

Сучасні загальні наукові концепції діяльності ґрунтуються на теорії системи діяльності (К.Левін, О.Леонтьєв) [2, 13] і праксеології (Є. Слуцький, Л. фон Мізес, Ф. Хайєк, Т. Котарбінський) [14], становлення яких розпочалося з 20-х – 30-х років XX сторіччя. Теорія системи діяльності та обумовлений нею системно-діяльнісний підхід до досліджень явищ діяльності склалися спочатку в психологічній науці [2]. З 80-х років минулого століття розпочато поширення системно-діялісного підходу на управління соціально-економічними об'єктами [13]. Під праксеологією (з грец. πράξις — дія та λογία — вчення) розуміють одночасно методологічний підхід у суспільних науках і дедуктивну теорію діяльності [14].

У теорії системи діяльності як об'єкт дослідження розглядається не сам суб'єкт діяльності (людина або певна соціально-економічна система), що реагує на впливи середовища, а ситуація діяльності, що охоплює суб'єкт і середовище діяльності, а також відносини й зв'язки між ними, що дозволяють суб'єктові активно впливати на середовище, змінюючи характер дій на нього. У відповідності з праксеологією як методологічним підходом предметом вивчення суспільних наук у залишковому підсумку є будь-яка діяльність людей, що представляє собою використання людиною засобів для досягнення цілей у конкретних обставинах і при певному стані знань про світ. Як дедуктивна теорія праксеологія виводить різні твердження про людську діяльність із самоочевидних або апіорних характеристик цієї діяльності взагалі.

Відповідно до теорії системи діяльності й праксеології теорія діяльності повинна забезпечувати формування системних уявлень про ситуації діяльності для широкого кола соціально-економічних об'єктів різного масштабу (люди, організації, суспільства). При цьому формалізація кожної ситуації діяльності повинна бути спрямована на визначення її структури і подання її у вигляді динамічної системи, для якої виявляється можливим фіксувати кількісні значення поточних станів і їхніх змін.

Виходячи з наведених положень, першими природними підрозділами ситуації діяльності є суб'єкт і його середовище. У суб'єкті діяльності необхідно виділити дві його сутності: його засоби діяльності, або ресурси, і «управлінську основу» суб'єкта - центр (систему) управління діяльністю (рис. 1). У кожному соціально-економічному об'єкті центр управління має свою специфічну природу. У людській особистості функції центра виконують свідомість і самосвідомість, на підприємстві - його менеджмент, у суспільстві - органи влади. Після того, як в актора виділені його ресурси й центр управління діяльністю, він виявляється представленим як система управління.

Як було відзначено вище, всі блага можна розглядати з того погляду, що вони виконують у процесі діяльності функції ресурсів. Представленнями

суб'єкта діяльності охоплюються блага, до яких відносяться реальні й потенційні ресурси. Реальні ресурси або безпосередньо використовуються актором, або можуть знадобитися йому при певних обставинах. Потенційними ресурсами є об'єкти матеріальної та ідеальної природи, які ще не є реальними ресурсами, але можуть ними стати за певних умов. До потенційних ресурсів відносяться такі об'єкти, які або цілеспрямовано трансформуються людьми, або виникають у результаті дії природних факторів, або є побічними результатами людської діяльності.

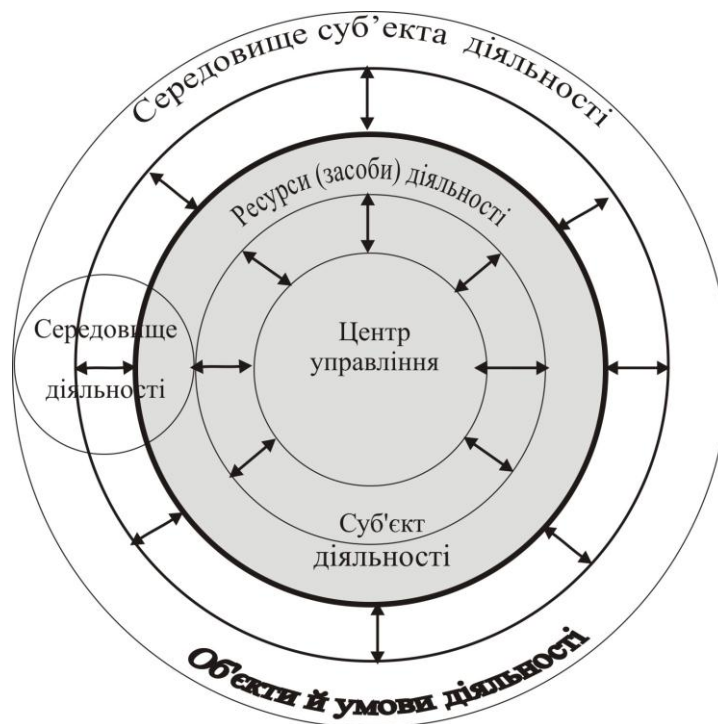


Рис. 1. Схема формалізації ситуації діяльності

Сукупність об'єктів, які людина здатна сприймати й усвідомлювати набагато ширше тієї сукупності об'єктів, по відношенню до яких вона відчуває прямі або непрямі, актуальні та прогнозовані потреби. Відповідно до прагматичного відношення людини до об'єктів вона виділяє у своїй об'єктивній реальності блага й даності. До благ актор відносить об'єкти, на які поширюються його предметно-практичні, включаючи естетичні, або пізнавальні інтереси. При цьому як блага актор розглядає повну або часткову нейтралізацію впливу антиблаг. Даностями виступають такі відображувані у

свідомості актора об'єкти, їхні властивості й відносини з іншими об'єктами, які об'єктивно або за міркуваннями суб'єкта діяльності не можуть бути ним змінені в рамках ситуації діяльності, що розглядається. Даності відображаються в представленнях людини як об'єкти з «нейтральною» корисністю. Вони визначають умови діяльності, а не її об'єкт. При плануванні своїх дій актор виходить із даностей, ураховує їх, використовує знання про даності в своїх інтересах [15, с.100,101].

Уявлення про актора як про систему, що є об'єктом дослідження, потребує при реалізації системного підходу встановлення й послідовного уточнення його границь із середовищем. У зв'язку з цим виникає необхідність розглядати не тільки середовище актора, але й середовище його центра управління, яке виступає як середовище діяльності. При цьому необхідно враховувати, що, з одного боку, центр управління має певні можливості контролю над умовами, що виникають в середовищі. З іншого боку, ситуація діяльності складається під впливом неконтрольованого ним зовнішнього середовища. Зазначені обставини дозволяють говорити про наявність у центра управління уявлень про ближню й дальню частини загального середовища діяльності (рис. 2).

Ближнє середовище утворює сукупність об'єктів дій разом з ресурсами актора та умовами дій. З точки зору управління ближнє середовище є об'єктом управління, на який центр управління здійснює цілеспрямовані впливи за допомогою ресурсів актора. Сукупність даностей розглядається центром управління діяльністю як дальнє середовище, що визначає умови його діяльності в ближньому середовищі. При цьому актор може змінити свою позицію і, проявляючи свій пізнавальний інтерес, розглядати деякі даності як потенційні ресурси. Якщо пізнавальний інтерес переходить у практичний, то вихідні даності набувають значення потенційних ресурсів і у випадку успіху наступних трансформацій стають реальними споживчими або виробничими ресурсами актора. Таким чином, виявляється, що виділення загального середовища діяльності та його ближньої й дальньої частин є предметом вибору

актором, що залежить від поточного позиціонування актором своїх ресурсів у світі, що його оточує.

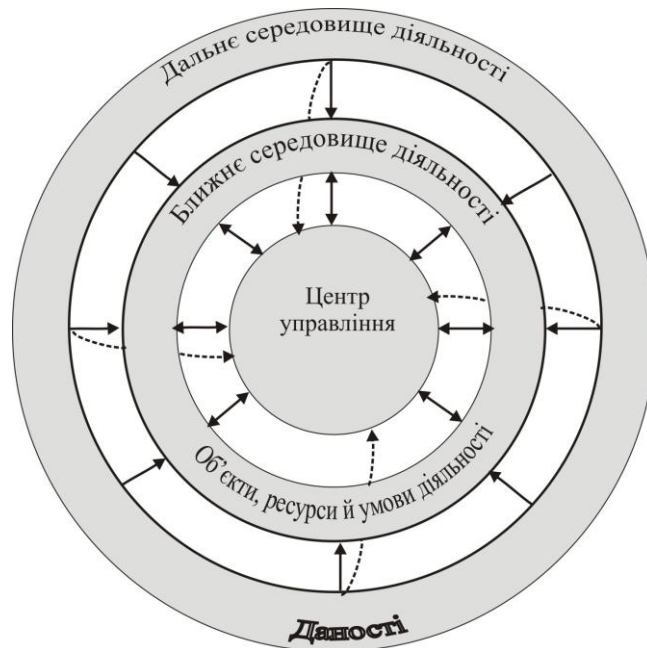


Рис 2. Схема формалізації ситуації управління діяльністю

У відповідності з розподілом стейкхолдерів підприємства на внутрішніх та зовнішніх - ближнє середовище діяльності актора також може бути поділений на внутрішнє та зовнішнє. Об'єктами управлінської діяльності у внутрішньому середовищі є організаційні відносини працівників (угруповання в підрозділи, підпорядкованість, інформаційна взаємодія), завдання, які призначаються працівникам, та їх повноваження щодо використання майнових ресурсів підприємства. Об'єктами управлінської діяльності у зовнішньому середовищі є інформаційні, майнові та особисті відносини працівників підприємства з його зовнішніми стейкхолдерами, склад взаємно погоджених прав і обов'язків актора та стейкхолдерів. У складі зовнішнього середовища необхідно урахувати ще й наявність конкурентів, які мають тих чи інших однакових з актором стейкхолдерів. У сучасних умовах конкурують уже не окремі підприємства, а цілі ділові системи, партнерські мережі, які

складаються з самих базових підприємств та їх зовнішніх стейкхолдерів, з якими встановлені партнерські стосунки.

Будь-яка діяльність є керованим процесом. З позиції системно-ресурсного підходу до управління соціально-економічними системами, що викладається, суб'єкт діяльності, тобто соціально-економічна система, розглядається як самокерована динамічна система ресурсів, які перебувають у процесі відтворення. Центр управління соціально-економічної системи виконує роль керуючої системи, ближнє середовище діяльності є керованою системою, сукупність керуючих і керованої систем утворюють систему керування (управління) діяльністю, а далекому середовищу діяльності відповідає середовище системи управління діяльністю.

Управління діяльністю потребує постановки і вирішення наступних загальних завдань: визначення середовища й цільових продуктів діяльності актора, вибір об'єктів і ресурсів діяльності, визначення такої функціональної структури діяльності, що забезпечує одержання цільових продуктів, планування діяльності в цілому й по складових її видам (розробка стратегій, програм, бюджетів і проектів дій), створення організаційної структури діяльності, розробка та реалізація заходів з контролінгу й мотивації персоналу. Середовище, цільові продукти й об'єкти діяльності визначають конкретно-предметні сфери діяльності актора.

У ближньому середовищі діяльності підприємств виділяють стратегічні сфери бізнесу, які відповідають предметним напрямам їх продуктивної діяльності. Якщо господарюючий суб'єкт працює в декількох стратегічних сферах бізнесу, то він являє собою диверсифіковане підприємство, а якщо лише в одній ССБ, то він є недиверсифікованим підприємством. Діяльність компанії в окремих стратегічних сферах бізнесу можуть здійснювати її окремі підрозділи, що називають стратегічними бізнес-одиницями. Основною ознакою стратегічної бізнес-одиниці є єдність сфери діяльності, планування якої здійснюється у певній мірі автономно від усієї компанії. При цьому стратегічна бізнес-одиниця має конкретних партнерів (стейкхолдерів), конкурентів і

керується як центр прибутку [16].

4. Функціональна та управлінська структури діяльності і потенціалу підприємства

З процесом відтворення ресурсів підприємства пов'язані певні функціональні види діяльності, що розрізняються за своїм призначенням. В умовах, коли суттєво не змінюється соціально-економічне середовище діяльності підприємства, функціональна структура діяльності зберігає свої основні характеристики. Загальний порядок, стабільні характеристики функціональної структури процесу відтворення потенціалу актора визначають його спосіб діяльності. Виявлення функціональної структури діяльності створює можливість для визначення відповідної їй структури потенціалу підприємства, що дозволяє впорядкувати широку розмаїтість ресурсів і зв'язків між ними та об'єктами діяльності й, таким чином, створює підґрунтя для подальшого планування діяльності.

Для реалізації функціональних видів продуктивної діяльності на підприємствах створюються відповідні підрозділи. При цьому склад функціональних завдань підрозділів визначається способом департаменталізації організації, що, у свою чергу, залежить від її особливостей (сфери діяльності, розмірів тощо). Тому розбивка продуктивної діяльності на складові має свої особливості для кожного актора. Найбільш часто в діяльності підприємства виділяються такі її загальні функціональні види: виробнича, маркетингова, матеріально-постачальницька, кадрова, інвестиційна та фінансова діяльність.

Діяльність з відтворення ресурсів, що носить виконавчий характер, потребує наявності управління. Управлінська діяльність є особливим різновидом діяльності, оскільки її результатами не є безпосередньо ресурси відтворювальної діяльності. Вона являє собою надбудову над відтворювальною діяльністю, «діяльність над діяльністю». Управлінська діяльність, як і будь-який інший вид діяльності, характеризується своєю структурою, зв'язаною зі структурою відтворювальної діяльності. Для забезпечення керування

виявляється необхідним наявність певних людських, майнових й соціальних ресурсів, якими буде розпоряджуватися центр управління актора.

Ключовим міркуванням у керуванні діяльністю будь-якого виду є забезпечення її ефективності, підприємницької спрямованості та адаптованості ресурсів до змін у середовищі актора.

Поняттю економічної ефективності діяльності відповідає уявлення про відсутність втрат [12, с. 14]. Оцінка втрат передбачає порівняння цінностей реальних результатів діяльності з ідеальними, яким відповідає максимально можлива цінність при існуючих ресурсах й умовах їх використання. При цьому під цінністю результатів діяльності розуміється цінність її продуктів після відшкодування витрат на використання ресурсів. Ідеальні результати діяльності визначаються за критерієм максимуму загальної цінності діяльності, якій відповідає сукупність цінностей результатів, що отримані за певний період часу, з урахуванням часу отримання окремих цінностей та ризиків, якими супроводжується варіант діяльності, що розглядається.

Ефективність продуктивної діяльності означає найкраще з'єднання факторів виробництва, майнових, людських і соціальних ресурсів актора. Ефективний виробничий процес, що відповідає встановленим витратам ресурсів, повинен забезпечувати максимальну цінність одержуваних продуктів. В умовах встановлених обсягів виробництва ефективному виробничому процесу буде відповідати мінімальна цінність затрачуваних ресурсів. Для забезпечення ефективності інвестиційної діяльності необхідно, щоб зроблені інвестиції в деяку сукупність ресурсів були не менш корисними (цінними), ніж інвестиції в будь-яку іншу їхню сукупність.

На підприємствах керування споживчою діяльністю має розподільчо-мотиваційне призначення. Розміри споживчих цінностей, надавані агентам організації, повинні визначатися виходячи з корисності вкладених ними в продуктивну діяльність майнових ресурсів (фізичного капіталу), труда (людського капіталу) і соціального капіталу. Ефективність споживчої діяльності досягається в тому випадку, коли набір споживчих благ,

сформованих за рахунок наданих для споживання цінностей, має максимальну корисність у порівнянні з усіма іншими наборами.

Підприємницька спрямованість діяльності полягає в пошуку нових можливостей діяльності, в реалізації технологічних, продуктових і організаційних інновацій. Якщо виконання вимоги ефективності діяльності полягає у виборі найкращого її варіанта з множини можливих, то вимога підприємницької спрямованості діяльності означає необхідність розширення множини можливих варіантів діяльності.

У зв'язку з нестабільністю й невизначеністю середовища діяльності актора його управлінська діяльність повинна будуватися на рішеннях, що забезпечать адаптованість ресурсів актора до всього спектру можливих змін станів середовища. Для більш глибокого уявлення про зв'язок між станами середовища, управлінськими рішеннями й результатами діяльності підприємства корисно розглядати центр управління (систему менеджменту) підприємства як ієрархічну систему, що включає 3 рівні: стратегічний, тактичний, оперативний. Управління на цих організаційних рівнях спрямовується на визначення та досягнення певних результатів діяльності підприємства відповідно у довгостроковій, середньостроковій та короткостроковій перспективах. В організаціях з цими рівнями пов'язані відмінності в широчині повноважень та відповідальності діючих на них менеджерів [15].

Протягом життєвого циклу актора спосіб його діяльності перетерплює зміни. Рішення щодо способу переходу від існуючого способу діяльності до певного цільового - визначає загальна стратегія діяльності актора. Ця стратегія визначає спосіб переходу від існуючого способу діяльності до певного цільового і, таким чином, на період своєї реалізації відбиває майбутній перехідний спосіб діяльності.

На підприємствах (корпораціях) вибір напрямків діяльності на перспективу здійснюють під час розробки портфельної стратегії, яка являє собою основу загальної (корпоративної) стратегії. Портфельна стратегія

визначає такі стратегічні сфери бізнесу, в яких підприємство буде працювати у майбутньому. Для визначення способу діяльності в окремій стратегічній сфері бізнесу розробляється ділова стратегія. Її призначення полягає у реагуванні на зміни, що відбуваються у значимих сферах дальнього середовища діяльності, розв'язанні актуальних проблем ближнього середовища, пов'язаних із збереженням та зміцненням конкурентної позиції. Поряд із діловою стратегією для визначення змін способів функціональних видів діяльності у стратегічній сфері бізнесу, що розглядається, можуть створюватися функціональні стратегії, завдяки яким перехідний спосіб діяльності актора набуває більш конкретний вигляд [16].

Для обґрунтування можливості реалізації ділових стратегій виникає необхідність розробки стратегічних програм і бюджетів діяльності у розрізі певних проміжків часу. Стратегічні програми, виходячи з прогнозу середовища та прийнятої стратегії, повинні відбивати прогноз змін потреб у ресурсах, включаючи резерви, заходи щодо перепрофілювання ресурсів, скорочення їх зайвої кількості й поповнення недостатніх ресурсів відповідно до принципу «розширення вузьких місць». Стратегічні бюджети повинні забезпечувати збалансованість витрат ресурсів з цінностями створюваних продуктів на протязі всього стратегічного періоду планування. Надання проекту стратегічного плану (стратегій, стратегічних програм і бюджетів) нормативного характеру є результатом стратегічної діяльності його центра управління (менеджменту).

Ділова стратегія, стратегічні програми і бюджети актора розробляється виходячи з довгострокового прогнозу очікуваних змін параметрів середовища діяльності. Усереднені у часі значення цих параметрів середовища можуть проявляти тенденції до збільшення або зменшення, а їхні поточні значення - демонструвати коливання щодо тренда. Тому стратегічний прогноз середовища повинен відбивати і характер напрямку змін, тобто тренд, і можливі циклічні коливання, які виникають, наприклад, з причини сезонних коливань попиту на продукцію актора.

Окрім змін середовища, що враховуються стратегічним прогнозом, на обсяги поточних потреб у ресурсах продуктивної діяльності впливають ще й невраховані й випадкові зміни. Тому фактичні стани середовища та відповідні ним потреби у ресурсах можуть не співпадати з їх стратегічними прогнозами. Невідповідність наявних ресурсів реальним потребам в них призводить до втрат, пов'язаних або з витратами на обслуговування зайвих резервів ресурсів, або з упущеною вигодою у випадку їх нестачі. Тому для реалізації стратегічного плану кількісні продуктивні характеристики ресурсів повинні регулярно коректуватися. З управлінням коректувальними заходами для запобігання втрат від «повільних» та «швидких» впливів середовища зв'язуються відповідно тактичний і оперативний рівні менеджменту.

Флуктуації фактичних станів середовища відносно визначених стратегічним прогнозом можуть бути розподілені на «повільні» та «швидкі» відхилення. Ці відхилення визначають поточні впливи середовища на потреби у ресурсах. «Повільні» впливи визначають відхилення реальних параметрів тренду та циклічних коливань від прогнозованих. «Швидкі» впливи є результатом дії випадкових чинників і напрямок їх змін коливається в плінні коротких інтервалів часу.

Завдання тактичного рівня менеджменту полягають у реалізації стратегічного плану з управлінням коректувальними заходами для його виконання і запобігання втрат в умовах «повільних» впливів середовища. Для цього розробляються тактичні плани (програми, бюджети) на менші, ніж стратегічний план строки. Ці плани виступають орієнтирами для управління на оперативному рівні. Призначення оперативного рівня полягає у реалізації плану тактичного рівня з використанням по необхідності коректувальних заходів для його виконання і запобігання втрат в умовах «швидких» впливів середовища. Для цього можуть розроблюватися плани оперативного рівня на менші, ніж тактичні плани, строки.

За типових умов «повільні» зміни середовища здійснюють набагато більший вплив на зміни потреб у ресурсах, ніж «швидкі». Крім того, на

тактичному рівні визначеність середовища є меншою, ніж на оперативному рівні. Тому на тактичному рівні використовується укрупнене, агреговане інформаційне відображення ресурсів. Відповідно до нього індивідуальні ресурси поєднуються в комплекти, що мають однакове призначення. Ці комплекти й виступають у ролі об'єктів управління. На оперативному рівні інформаційне відображення ресурсів має індивідуалізований характер, забезпечуючи в ідеалі управління використанням кожної окремої одиниці того чи іншого виду ресурсу.

У відповідності з системно-ресурсним підходом об'єктами управління на всіх рівнях виступають кількісні характеристики ресурсів у предметно функціональній визначеності їх складу. У номенклатурі ресурсів стратегічного рівня окремо не виділяються ресурси, що використовуються для коректувальних дій на тактичному та оперативному рівнях. Різний зміст коректувальних дій на тактичному та оперативному рівнях обумовлює відповідно комплектний та індивідуалізований характер інформаційного відображення ресурсів у процесі управління. З цього випливає, що стратегічному, тактичному та оперативному рівням управління відповідають різні ситуації діяльності, що характеризуються різним складом об'єктів і ресурсів управлінських дій. Таким чином, виявляється, що для успішного управління потенціалами загальної та функціональних видів діяльності необхідно виявляти їх трьохрівневу структуру. Ресурсним потенціалам актора на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях повинні відповідати можливості його діяльності відповідно у довгостроковій, середньостроковій та короткостроковій перспективах.

Виходячи з наведених міркувань, можна визначити такі основні завдання проектування або ревізії та перебудови системи управління певного актора на засадах системно-ресурсного підходу:

виявлення ієрархічної структури основних функціональних потенціалів, що відповідає стратегічному, тактичному й оперативному рівням управління;

розробка моделей взаємозв'язку функціональних потенціалів і їх міжрівневих зв'язків у процесі ефективної діяльності актора;

визначення складу й змісту ключових завдань прийняття рішень по формуванню й реалізації функціональних потенціалів на окремих рівнях управління;

визначення складу й змісту системи інформаційно-аналітичної підтримки прийняття рішень по управлінню загальним та функціональними потенціалами на стратегічному, тактичному й оперативному рівнях управління.

Література

1. Советский энциклопедический словарь /Гл. ред. А.М.Прохоров.2-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1982. – 1600 с.
2. Столяренко Л.Д. Основы психологии. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. – 672с.
3. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. М.: Изд-во МГУ, 1981. – 584с.
4. Мильман В.Э. Цель как способ проектирования деятельности.//Системные исследования: Ежегодник, 1986. М.: Наука, 1987. С. 102 – 124.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки / Маршалл А. — В 3 т.: Пер. с англ. Т. 1. — М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. — 416 с.
6. Емцов Р. Г. Микроэкономика: Учебник / Емцов Р. Г., Лукин М. Ю.. – М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, Издательство «ДИС», 1997. – 320 с.
7. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: Ок. 100000 слов, терминов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов; Под ред. проф. Л. И. Скворцова. — 26-е изд., испр. и доп. — М.: ООО «Издательство Оникс»: ООО «Издательство «Мир и Образование», 2009. — 736 с.
8. Анурин В.Ф. Общая социология: Учебное пособие для вузов. – М.: Академический проект, 20003. – 496 с.
9. Coleman, J. Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass.: Belknap

Press of Harvard University Press, 1990.

10. Швери Р. Теоретическая социология Джеймса Коулмена: аналитический обзор // Социологический журнал, 1996, № 1-2.

11. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку за ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.

12. Долан Э.Дж. Микроэкономика/ Долан Э.Дж., Линдсей Д. – С.-Пб.: «Санкт-Петербург оркестр», 1994. –448с.

13. Афанасьев А.Г. Эффективность социального управления: системно-деятельностный подход / Афанасьев А.Г., Урсул А.Д. - Информация и управление: философско-методологические аспекты. М.: Наука, 1985. С. 5 –27.

14. Злупко С. М. Історія економічної теорії [Електронний ресурс]: Навчальний посібник / С. М. Злупко - К.: Знання, 2005.- 719 с. — Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-101.html> — Назва з титул. екрана.

15. Заруба В.Я. Общая теория деятельности как методологическая основа моделирования социально-экономических систем. //Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: Монографія / Під ред. д.е.н., професора Пономаренка В.С., д.е.н., професора Кизима М.О., д.е.н., професора Тищенко О.М. – Х.: ФОП Павленко О.Г., ВД «ІНЖЕК», 2010. – С.90-109.

16. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии Учебник для вузов /Томпсон А.А., Стрикланд А.Дж. – М.: - Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576с.