

УДК 334.716:65.01

В.Я.Заруба, доктор экономических наук, профессор

Эволюционный подход к стратегическому управлению предприятиями

Проведен анализ концепций стратегического управления предприятием, основанных на наращивании экономического потенциала, увеличении стоимости активов, повышении конкурентоспособности. Введено понятие социально-экономического потенциала, определяемого степенью заинтересованности в деятельности предприятия связанных с ним групп. Показано, что стратегическое управление развитием предприятия должно быть направлено на увеличение социально-экономического потенциала.

An analysis for strategic enterprise control concepts based on the economic potential increase, active cost growth and competitiveness improvement is carried out. The concept of social and economic potential defined as the degree of the interest in the operation of enterprises of the associated group is introduced. The enterprise development strategic control is shown to be directed on increasing the social and economic potential.

В современных условиях неопределенности и динамичности внешней среды предприятий возникает необходимость стратегического управления их деятельностью. Развитие его теоретических основ особенно актуально для украинской экономики, поскольку зарубежный опыт и инструментарий стратегического управления нуждается в существенной адаптации к социально-экономической среде деятельности отечественных предприятий.

Стратегическое управление предполагает последовательное формирования установок деятельности от самых общих (миссия, цели) до все более конкретных и частных (стратегии, программы). В качестве ориентиров формирования миссии, целей, стратегий предприятий в научных публикациях предложены концепции наращивания

экономического потенциала, увеличения стоимости активов, повышения конкурентоспособности. Хотя эти концепции не являются взаимно противоречивыми, в то же время, они основываются на различных понятиях и положениях, а поэтому определяют, вообще говоря, различные критерии выбора установок деятельности. Возникает необходимость сравнительного анализа этих. Проведение такого анализа требует привлечения общих методологических посылок, которые, по нашему мнению, определяет эволюционный подход, разрабатываемый в общей теории систем. Эволюционный подход основан на отыскании общих закономерностей развития объектов различной природы и междисциплинарном переносе знаний о развитии, полученных в различных научных дисциплинах (биологии, психологии, менеджменте, исторической науке и других) [1].

Цель настоящей работы состоит в систематизации концепций выбора целевых установок деятельности предприятий на основе эволюционного подхода.

В общем смысле под развитием (прогрессивным) следует понимать процесс изменений в системе (объекте материальной или идеальной природы), в результате которого повышается способность системы к существованию в разнообразных условиях внешней среды. [1]. Развитие системы может осуществляться в ходе пассивной и активной адаптации. Пассивная адаптация предполагает изменение поведения системы, ее внутренней среды в зависимости от состояния внешней среды. Активная адаптация означает способность высокоорганизованных систем так изменять внешнюю среду, чтобы изменение собственного поведения системы и внутренней среды не являлось необходимым. Активные адаптивные системы в состоянии контролировать (изменять) внешние условия для достижения собственных целей. Активная адаптация реализуется в виде адаптивного управления и адаптивного формирования

целей. С учетом различий в способах адаптации во внешней среде системы выделяются две части: ближнее окружение, которое система в большей или меньшей степени контролирует, и дальнее окружение, воздействия которого система воспринимает и отчасти может прогнозировать, не имея возможности влиять на источники воздействий.

С развитием предприятия связывается увеличение объемов его производственно-коммерческой деятельности, реализация продуктовых, технологических и организационно-управленческих инноваций, снижение рисков деятельности предприятия, повышение привлекательности его имиджа и др. При этом стратегическое управление должно быть направлено на создание гибкого экономического потенциала, предоставляющего возможность быстро и экономически эффективно реагировать на изменения в среде предприятия.

Под экономическим потенциалом предприятия принято понимать, с одной стороны, параметры, оценивающие его возможные экономические результаты, а с другой – совокупность тех ресурсов, которые могут быть использованы в экономической деятельности. Потенциал описывается группами элементов, среди которых выделяют производственный, финансовый, маркетинговый, трудовой, инновационный, управленческий и другие составляющие. Анализ структуры экономического потенциала предприятия позволяет упорядочить широкое разнообразие факторов внутренней среды предприятия, влияющих на деятельность предприятия, обеспечивает оценку степени влияния факторов внутренней среды на экономические результаты, способствует эффективному распределению ресурсов между элементами потенциала и успешному взаимодействию предприятия с его внешней средой.

Во многих отечественных публикациях управление предприятием предлагается трактовать как управление его потенциалом с целью его максимального увеличения. Такое видение цели деятельности предприятия

представляется неточным. Упрочение и наращивание экономического потенциала является необходимым средством достижения социально-экономических целей предприятия, но никак не исчерпывает их. В деятельности предприятия находят выражение прежде всего экономические интересы связанных с предприятием социальных групп (собственников, менеджеров, клиентуры, персонала, общественности, государства и др.). Удовлетворение потребностей связанных с предприятием групп может интерпретироваться как потребление результатов деятельности предприятия, а экономический потенциал – как их накопление.

Совокупность факторов (включающая экономический потенциал предприятия), которая определяет степень заинтересованности в деятельности предприятия связанных с ним социальных групп, назовем социально-экономическим потенциалом предприятия. С учетом этого определения цель деятельности любого предприятия может быть определена как максимальное увеличение его социально-экономического потенциала.

Наращивание социально-экономического потенциала предприятия неразрывно связано с развитием его активов, их расширенным воспроизводством. Деятельность предприятия объективно проявляется в трансформации активов, состоящей в изменении их объектного состава, свойств, технологий функционирования. При этом текущее состояние активов предопределяет возможности привлечения дополнительного капитала (пассивов), которые, в свою очередь, задают пределы формирования новых активов.

В качестве интегративного экономического параметра, позволяющего количественно оценивать уровень развития предприятия, часто используется рыночная стоимость активов предприятия как целостного имущественного комплекса. При выборе данного показателя учитывается

основная целевая установка, определяемая собственниками предприятия - повышение его ценности, количественной оценкой которой служит его рыночная стоимость. Этот показатель отражает фактическое экономическое состояние предприятия и возможности его развития, играет важную роль при выборе направлений развития предприятия, а также при оценке его привлекательности для потенциально связанных с предприятием групп. Поэтому рыночная стоимость предприятия может рассматриваться как усредненная оценка его социально-экономического потенциала со стороны участников фондового рынка, потенциальных покупателей предприятия или экспертов-оценщиков.

Следует заметить, что при оценке социально-экономического потенциала показателем рыночной стоимости не снимается проблема оценки потенциала отдельными лицами. В Украине в условиях слабого развития фондового рынка, отсутствия достаточного числа прецедентов по купле-продаже предприятий проблема стоимостной оценки социально-экономического потенциала предприятия приобретает еще большую актуальность.

Для оценки возможностей деятельности, позиции предприятия в его микросреде используется понятие конкурентоспособности и конкурентоспособного потенциала. Конкурентоспособность фирмы определяется как «сравнительное превосходство по отношению к фирмам данной отрасли» (А.Градов). Под конкурентоспособным потенциалом предприятия понимается совокупность факторов, характеризующих его конкурентоспособность [2].

По своему определению понятие конкурентоспособного потенциала является более узким, чем понятия социально-экономического и экономического потенциалов, поскольку конкурентоспособность предприятия зависит от условий макросреды. При их изменении условий макросреды рейтинг конкурентоспособности предприятий может также

измениться. Поэтому встречающаяся в литературе трактовка конкурентоспособности предприятия как обобщающего, итогового показателя его устойчивой работы представляется неверной.

Выводы. Первичные основополагающие цели деятельности предприятия определяются экономическими интересами связанных с предприятием социальных групп (собственников, клиентуры, персонала, общественности, государства и др.). Стратегическое управление должно быть ориентировано на достижение этих социально-экономических целей, а увеличение экономического потенциала следует рассматривать как средство их достижения. Рыночная стоимость предприятия представляет собой оценку его социально-экономического потенциала, который опосредованно отражает уровень экономического потенциала и определяется степенью заинтересованности в деятельности предприятия связанных с ним групп. Конкурентоспособный потенциал предприятия по своему определению должен отражать оценку ресурсов и возможных результатов деятельности предприятия при относительно стабильном состоянии его макросреды.

Список использованных источников

1. Заруба В.Я. Типология моделей развития социально-экономических систем //Тези доповідей. X науково-методична конференція “Проблеми економічної кібернетики” з нагоди 40-ї річниці “Економічної кібернетики” в Україні. 15-17 вересня 2005 р. м. Київ. – ТОВ “Апекс”, Донецьк, 2005. – С. 27-28.

2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация.– Луганск: Изд-во Восточнoукраинского национального университета имени Владимира Даля, 2004. – 320 с.