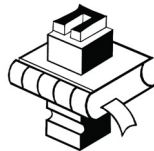


А.В. Чудаев

**Совершенствование
методологии
стратегического управления
промышленным предприятием
на основе
инновационно-ориентированной
системы сбалансированных
показателей**

Монография



ПАЛЕОТИП
Москва
2007

УДК 65.0(075.8)
ББК 65.291.551-21я73
Ч84

Ч84 **Чудаев А.В.**
Совершенствование методологии стратегического управления промышленным предприятием на основе инновационно-ориентированной системы сбалансированных показателей: монография / А.В. Чудаев. — М.: Издательство «Палеотип», 2007. — 268 с.

ISBN 978-5-94727-399-3

Монография посвящена теоретико-методологическим и прикладным аспектам стратегического инновационного менеджмента на промышленном предприятии с целью сохранения конкурентоспособности предприятия в долгосрочной перспективе.

Основное внимание уделено роли инноваций в условиях глобальной конкуренции, построению инновационно-ориентированной системы сбалансированных показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий.

Для студентов экономических специальностей, изучающих дисциплины «Стратегический менеджмент» и «Инновационный менеджмент», экономистов и менеджеров промышленных предприятий.

УДК 65.0(075.8)
ББК 65.291.551-21я73

ISBN 978-5-94727-399-3

© Чудаев А.В., 2007
© Издательство «Палеотип», 2007

Содержание

Введение	7
Глава 1. Методологические основы управления системными преобразованиями промышленного предприятия	11
1.1. Предприятие как открытая социально-экономическая система, многофакторное и многоцелевое образование — объект управления	11
1.2. Эволюция теории и практики менеджмента на промышленном предприятии (1885—1970-е гг.)	37
1.3. Формирование новой управленческой парадигмы — концепции развития менеджмента промышленных предприятий в конце XX в. — начале XXI в.	59
Выводы	76
Глава 2. Технологический аппарат управления современным промышленным предприятием	79
2.1. Детерминанты стратегического менеджмента на промышленном предприятии в условиях глобализации	79
2.2. Место процессо-ориентированного подхода в новой управленческой парадигме развития промышленного предприятия	100
2.3. Сбалансированная система показателей эффективности промышленного предприятия — практический инструментарий стратегического управления на основе процессо-ориентированного подхода	114
Выводы	125
Глава 3. Ключевые управленческие ценности современного промышленного предприятия	128
3.1. Управляемость развитием промышленного предприятия в современную эпоху	128
3.2. Место клиенториентированности в системе управленческих ценностей современного промышленного предприятия	135
3.3. Инновационность - многофакторная экономическая категория и ключевая управленческая ценность	144
Выводы	168

Глава 4. Вопросы построения модели стратегического управления инновационностью промышленного предприятия на основе сбалансированной системы показателей	170
4.1. Современные подходы к оценке инновационности промышленного предприятия	170
4.2. Показатели (метрики) инновационности промышленного предприятия	183
4.3. Авторская модель стратегического управления инновационностью промышленного предприятия на основе сбалансированной системы показателей	209
Выводы	222
Заключение	225
Литература	228
Приложение	264

Предисловие

На современном этапе развития рыночных отношений бизнес-практика и научная общественность России столкнулись с целым рядом новых теоретико-методологических проблем, среди которых особое место занимает недостаточная разработанность отечественными экономистами стратегического менеджмента. Прямоту переносу наработанного зарубежного опыта в нашу страну препятствуют значительные социально-культурные различия ведения бизнеса, неодинаковые скорости и масштабы изменений среды функционирования и др. Поэтому в настоящее время большинство промышленных предприятий, функционируя в быстро изменяющемся и трудно предсказуемом окружении, остро нуждаются в методических разработках по стратегическому управлению, адаптированных к реалиям российской экономики. По мнению зарубежных и отечественных аналитиков¹, отсутствие ориентации на стратегию сегодня существенно подрывает конкурентоспособность российских предприятий в долгосрочной перспективе, негативно сказывается на эффективности их деятельности, приводит к разрыву между фактической и желаемой величинами прибыли.

Более того, в сложившихся условиях рост эффективности отечественных промышленных предприятий, интегрирующихся в мировое экономическое пространство, должен преимущественно обеспечиваться за счет инновационных процессов, воплощенных в новых производственных и организационно-управленческих технологиях, новых видах конкурентоспособной продукции, новых бизнес-идеях. Таким образом, стратегический менеджмент должен непременно учитывать инновационность предприятий, которая как ключевой фактор повышения их эффективности в наибольшей степени способна оказывать содействие повышению производительности труда, сохранению и упрочению конкурентных позиций на внутреннем и внешних рынках.

Монография А.В.Чудаева в рамках совершенствования методологии стратегического менеджмента исходит из перспективной идеи о реализации стратегических целей российских предприятий с помощью разработки индивидуализированных пятипозиционных систем сбалансированных показателей эффективности, пронизанных инновационны-

¹Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2007. - 288 с.

ми причинно-следственными связями. Убежден, что инновационная управленческо-измерительная методика А.В. Чуваева, открывая новые возможности для реализации стратегии развития предприятия, превращает ССП в полнофункциональный инструментарий, который, органично сочетая уровни стратегического и оперативного управления в разрезе ключевых аспектов деятельности, может реально вывести российские предприятия на принципиально новый уровень принятия и реализации важнейших управленческих решений на основе укрепления их долговременного финансового благополучия и быстрой адаптации к изменчивым условиям рынка.

Считаю, что проведенное А.В.Чудаевым исследование, сформированные им выводы и рекомендации представляют несомненный научный интерес, теоретико-практическую значимость. Результаты работы могут с успехом быть использованы при разработке инновационных систем сбалансированных показателей стратегически ориентированными промышленными предприятиями России.

Буренин Владимир Арсеньевич¹,
Ректор Высшей коммерческой школы, академик
Российской академии экономики, финансов и права
и Российской академии обороны, правопорядка
и безопасности, доктор экономических наук,
профессор

¹В.А.Буренин - специалист в области экономики и менеджмента в международных экономических отношениях, написавший большое количество научных работ и учебных пособий объемом более 100 п.л. Имеет большой консультационный опыт по стратегическому управлению, разработке миссии и конкурентной стратегии бизнеса. Входит в число наиболее авторитетных и часто приглашаемых консультантов по вышеуказанной тематике. Среди его клиентов: "Вымпелком", "Трансаэро", "Siemens", "Лукойл", "Инвесткомбанк", "Восточно-Сибирская Нефтяная Компания", "Юганснефтебанк", "KODAK", "Интурист", "Северсталь", "Motorola" и др.

Введение

Современное промышленное предприятие является сложной многофункциональной социально-экономической системой, успешное функционирование которой задается множеством разнообразных факторов, в том числе: снижением издержек производства, рациональным использованием материальных ресурсов, эффективностью финансово-хозяйственной деятельности, связанной с дальнейшим усилением позиций предприятия в занимаемом им секторе рынка. Таким образом, в менеджменте начала XXI в. особую актуальность приобретают вопросы разработки методологических и методических принципов стабилизации и достижения желаемой экономической эффективности отечественными промышленными предприятиями.

Для любого предприятия возможность укрепления рыночных позиций определяется, в первую очередь, действенностью имеющейся у него системы управления, обеспечивающей координацию взаимодействия всех подразделений, оперативную обработку и анализ получаемых данных, долговременное планирование и прогнозирование конъюнктуры рынка. В меняющихся условиях внешнего окружения, отличающихся ужесточением конкурентной борьбы, насыщением рынков товарами и услугами и др. сопутствующими явлениями, усложняющими деятельность предприятий, способность к выживанию и развитию подкрепляется только своевременной и соответствующей адаптацией методов и принципов управления: развитие экономики требует не только обоснованного применения уже утвердившихся методов менеджмента, но и их регулярный пересмотр и систематическое усовершенствование.

Сегодня конкурентные преимущества приобретаются за счет эффективной мобилизации и широкого использования нематериальных активов (интеллектуального капитала, воплощенного в знаниях и квалификации сотрудников), повышения результативности сети бизнес-процессов, досконального изучения потребностей клиентов, удержания имеющихся и привлечения новых (потенциальных) потребителей, формирования инновационной корпоративной культуры, поощряющей инновации, организационные улучшения, инвестиции в информационные и управленческие технологии и т.п. Следовательно, ставка на стратегический менеджмент для современного предприятия становится как никогда важной. Именно поэтому построение бизнеса, ориентированного на стратегию (Building Strategy Focused Business), является сегодня одним из основных преимущественных инициатив, предприни-

маемых динамичными и развивающимися компаниями мира. Актуализация проблем стратегического управления требует поиск, оценку, отбор и внедрение оптимальных стратегий в текущей деятельности, контроль их реализации.

Общие вопросы теории стратегического управления предприятием изложены в научных трудах зарубежных и отечественных авторов — Л.И.Абалкина; А.Г.Аганбегяна; Р.И.Акмаевой; Р.Акоффа; И.Ансоффа; Г.Бенвенисте; К. Боумэна; В.О.Веснина; Х.Виссемь; О.С.Виханского; П.Ф.Друкера; Б.Карлофа; У. Кинга и Д.Клиланда; Г.Б.Клейнера; Б.З.Мильнера; М.Х.Мескона, М.Альберта и Ф.Хедоури; Т.Д.Питерса и Р.Х.Уотермена; Г.А.Саймона, Д.У.Смитбурга и В.А.Томпсона; Н.Н.Тренёва; Р.А.Фатхутдинова; А.А.Чандлера и др.¹

Созданием теоретико-методологических и практических основ управления инновационным процессом занимались зарубежные и отечественные ученые, среди которых следует выделить: В.М.Ананьшина и А.А.Дагаева; А.И. Анчишкина; Г.С.Беккера; Д.Бернала; Т.Бернса и Дж.Сталкера; С.В. Валдайцева; Я. Ван Дейна; С.Ю.Глазьева; Н.П.Завлина; С.Д.Ильенкову; Э.Менсфилда; Г. Минцберга; Ф.Никсона; Б.Санто; Р.Солоу; Б.Твисса; А.А.Трифиллову; Р. Уотермена; Р.Фостера; К.Фримена; Й.Шумпетера и др.

Однако не все аспекты проблемы стратегического управления организацией инновационного процесса в должной степени нашли отражение в трудах указанных ученых - проведенный критический анализ публикаций показал неразработанность методологии с точки зрения создания методического инструментария оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности, придающего интегративность и завершенность процессу развития управленческой деятельности предприятия, функционирующего в недетерминированных условиях рынка.

В настоящее время одной из ключевых инновационных технологий организации управления эффективностью промышленным предприятием предстает Система Сбалансированных Показателей (Balanced ScoreCard, BSC), предоставляющая высшему руководству совершенно новый инструмент управления, переводящий стратегическое видение и генеральную стратегию в набор взаимосвязанных сбалансированных показателей, оценивающих критические факторы текущего и будущего развития. BSC поддерживает постоянную коммуникацию между отдельными структурными подразделениями и сотрудниками предприятия, выявляет сильные стороны тех или иных аспектов его деятельно-

¹Список публикаций указанных исследователей приводится в основном тексте монографии.

сти, позволяет отслеживать процесс реализации стратегии, оперативно вносить изменения, максимизирующие операционную эффективность предприятия, что обуславливает большую удовлетворенность потребителя, и, как результат, - достижение поставленных целей.

Основное назначение ССП усматривается в формализации стратегии бизнеса, донесении ее до каждого сотрудника предприятия, обеспечении мониторинга и обратной связи с целью отслеживания и генерации организационных инициатив внутри функционально-структурных подразделений¹.

Разработке моделей стратегического управления на идее построения сбалансированных систем показателей посвящены работы зарубежных и отечественных исследователей К.Адамса и П.Робертса; М.Г.Брауна; Ю.Вебера и У. Шеффера; А.М.Гершуна и М.Горского; О.Данилина; П.М.Елизарова; Р.Каплана и Д.Нортон; Р.Кашеева; В.Ивлева и Т.Попова; С.Иттнера, Д.Ларкера и М. Мейера; К.МакНейра, Р.Ланча и К.Кросса; Л.С.Мейсела; А.А.Мицкевича; Ю.С. Нефедьевой; П.Р.Нивена; Э.Нили, К.Адамса и М.Киннерли; Н.-Г.Ольве, Ж.Роя и М.Веттера; А.В.Пасербы; А.Прайснера; К.Х.Рамперсада; К.Редченко; В.В. Толкача; А.Федосеева; Х.Р.Фридага и В.Шмидта; А.-В.Шеера; П.Хорвата; Р.К. Хьюберта; А.Шнейдермана и др.

Несмотря на значительный прогресс в теоретико-методологическом обосновании стратегического менеджмента, возникли серьезные противоречия между теоретическими наработками в области менеджмента и практической деятельностью хозяйствующих субъектов, ощущающих необходимость построения инструментария на основе BSC, имеющей инновационную ориентацию. Таким образом, речь идет о поиске механизма сбалансированного развития, построенного на идее интеграции ключевых финансовых и нефинансовых показателей эффективности деятельности, повышающей значимость креативного фактора предприятий - потенциала знаний и умений персонала в реализации оптимальной стратегии развития.

Недостаточный уровень разработанности указанной проблемы, дискуссионный характер многих сопутствующих вопросов, практическая сложность создания надежных адаптивных механизмов по осуществлению проблемно-ориентированных управленческих действий, способных извлечь значительный синергетический эффект, подчеркивают актуальность темы настоящего монографического исследования, определяют ее практическую направленность.

¹Как и любая др. инновация, направленная на внесение улучшений в деятельность предприятия, ССП не может быть внедрена на предприятии, где сотрудники не проявляют заинтересованность в открытости результатов работы.

Целью исследования является совершенствование методологии стратегического менеджмента промышленного предприятия на основе формирования инновационно-ориентированной системы сбалансированных показателей эффективности деятельности.

В соответствии с поставленной целью была определена необходимость решения следующих задач исследования:

- раскрыть сущность предприятия как открытой социально-экономической системы, многофакторного и многоцелевого образования - объекта управления;
- выявить особенности эволюции теории и практики менеджмента на промышленном предприятии в рамках старой управленческой парадигмы (1885 - 1970-е гг.);
- конкретизировать специфику формирования новой управленческой парадигмы - концепции развития менеджмента промышленных предприятий в конце XX в. - начале XXI в.;
- определить детерминанты стратегического менеджмента на промышленном предприятии в условиях глобализации;
- установить место и значимость процессо-ориентированного подхода в новой управленческой парадигме развития промышленного предприятия;
- вскрыть назначение и принципы Сбалансированной Системы Показателей эффективности деятельности промышленного предприятия как практического инструментария стратегического управления на основе процессо - ориентированного подхода;
- рассмотреть основные ключевые управленческие ценности современного промышленного предприятия (управляемость, клиентоориентированность, инновационность), обосновать принципиальную важность инновационных процессов для повышения экономической эффективности в недетерминированных условиях функционирования;
- разработать методические основы построения модели стратегического управления инновационностью промышленного предприятия на основе Сбалансированной Системы Показателей.

Объектом исследования выступают российские промышленные предприятия в системе межхозяйственных связей. Предмет исследования - организационно-экономические отношения, возникающие в процессе разработки и внедрения стратегического менеджмента, способствующего адаптации инновационно ориентированных промышленных предприятий к динамично изменяющемуся внешнему окружению.

Структура монографического исследования определяется целевой направленностью и решаемыми задачами. Монография включает введение, четыре главы, заключение, библиографический список, приложение.

Глава 1

методологические основы управления системными преобразованиями промышленного предприятия

1.1. Предприятие как открытая социально-экономическая система, многофакторное и многоцелевое образование — объект управления

Быстрые и динамичные изменения, происходящие во внешнем деловом окружении, способствовали теоретическому обоснованию развития экономически обособленных предпринимательских структур¹, обуслов-

¹Весомый вклад в раскрытие сущности понятий "предприниматель" и "предпринимательство" внесли Ричард Кантильон, Адам Смит, Жан-Батист Сэй, Фрэнсис Уокер, Макс Вебер, Йозеф Шумпетер.

В понятие "предпринимательство" (от англ. business), впервые употребленное Р. Кантильоном (1680-1734), было вложено следующее содержание: предпринимательство - это экономическая деятельность, в процессе которой приводятся в соответствие товарное предложение и спрос в условиях постоянного риска; предприниматель (от англ. entrepreneur) - человек (торговец, фермер, ремесленник), который, приобретая на рынке средства производства, превращает их в капитал, результатом функционирования капитала является продукция, которая продается на рынке по рыночной цене, более высокой, чем затраты предпринимателя на производство [344].

По А.Смиту (1723-1790), предприниматель - человек, имеющий в виду свою собственную выгоду, направляющийся, в этом случае, невидимой рукой к цели, которая совсем не входит в его намерения; преследуя свои собственные интересы, предприниматель часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им [252].

Ж.-Б.Сэй (1767-1832) определил предпринимательскую деятельность как соединение (комбинирование) трех классических факторов производства - земли, капитала, труда; предприниматель - это лицо, которое берется на свой счет, риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт. Основной тезис Ж.-Б.Сэя - признание активной роли предпринимателей в создании продукта: доход предпринимателя является вознаграждением за его труд, способность организовать производство и сбыт продукции, обеспечить «дух порядка» [262].

По мнению Ф.Уокера (1840-1897), предприниматель - человек, получающий прибыль благодаря своим организаторским способностям; следует различать тех, кто предоставляет капитал и получает за это процент, и тех, кто получает прибыль благодаря своим организаторским способностям.

М.Вебер (1864-1920) высказал мнение о том, что предприниматель - трудолюбивый, инициативный человек, тщательно исполняющий свой профессиональный долг, избегающий наслаждений, скромный в потребностях, любящий деньги ради самих денег [66].

Движущей силой экономического развития, по Й.Шумпетеру (1883-1950), является предприниматель (новатор, разрушающий сложившееся экономическое равнове-

ленному необходимостью создания реальных экономических ценностей на основе устойчивого и постоянного поиска, реализации всех имеющихся возможностей для достижения намеченного результата (получение предпринимательского дохода) путем наилучшего использования капитала и экономических ресурсов¹. Однако, следует отметить, что при всем многообразии концепций научного изучения предпринимательства в современной отечественной экономической литературе преобладают работы, посвященные исследованию преимущественно либо организационно-правовой точке зрения (Е.П.Губин и П.Г.Лахно [220]; И.В. Дойников [100]; И.В.Ершова и Т.М.Иванова [111]; С.Э.Жилинский [113]; В.Ф. Попондопуло [214]; А.В.Шестаков [314] и др.), либо инновационных механизмов, нацеленных на активизацию нововведений в сфере производства (С.А.Агапцов, А.И.Мордвинцев и А.М.Полонский [17]; В.М.Аньшин и С.А.Филин [38]; К. Астапов [397]; Е.Балацкий и В.Лапин [399]; И.Бойко [409]; С.В.Валдайцев [64]; С. Гаврилов, М.Рылов, В.Страшко и И.Шамова [436]; Л.Гохберг [418]; И. Данилов [423]; П.Н.Завлин, А.К.Казанцев и Л.Э.Миндели [204]; В.А.Колоколов [138]; О.П.Коробейников, А.А.Трифилова и И.А.Коршунов [443]; В.Г. Медынский и Л.Г.Скамай [175]; Ю.Н.Павлючук и А.А.Козлов [454]; А.И.Семенихин [462]; М.Б.Щепакин [319] и др.).

сие, разрабатывающий новые технологии, стимулируя развитие), деятельность которого заключается в создании и внедрении новых комбинаций (инноваций, от англ. innovation), включающих: создание нового, неизвестного потребителю блага (товара или услуги); внедрение в производство новых технологий и видов сырья; открытие новых способов коммерческого применения товаров; освоение новых источников и форм снабжения; внедрение новых принципов и форм организации деятельности предприятия; другие новые аспекты воспроизводства [317].

На сегодняшний день не существует общепринятого определения понятий "предпринимательство" и "предприниматель". По мнению Роберта Хизрича и Майкла Питерса, «предпринимательство - процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предприниматель - человек, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым» [300], а Алан Хоскинг утверждает: «Индивидуальным предпринимателем является лицо, которое ведет дело за свой счет, лично занимается управлением бизнесом и несет личную ответственность за обеспечение необходимыми средствами, самостоятельно принимает решения. Его вознаграждением является полученная в результате предпринимательской деятельности прибыль и чувство удовлетворения, которое он испытывает от занятия свободным предпринимательством. Но, наряду с этим, он должен принять на себя весь риск потерь в случае банкротства его предприятия» [302].

¹Экономические ресурсы, к которым относят запасы и реальные потоки всех видов используемых в общественном производстве технологических факторов, подразделяются на: материальные ресурсы, технологические ресурсы, кадровые ресурсы, пространственные ресурсы, ресурсы системы управления, информационные ресурсы, финансовые ресурсы и др.

Анализ литературных источников в области организации и управления¹ показал отсутствие единства в научном толковании многочисленных родственных терминов применительно к предпринимательским структурам² ("организация", "предприятие", "фирма", "компания", "социально-экономическая система" и др.), эволюционирующих вместе с изменениями базовых положений экономической теории:

"организация" (от позднелат. organize - сообщаю стройный вид, устраиваю) - основная экономическая единица, представляющая собой устойчивую, самовоспроизводящуюся совокупность деятельностных индивидов, иерархически³ связанных между собой и взаимодействующих ради достижения общих целей. Назначение организации состоит в том, чтобы: координировать усилия отдельных индивидов; направлять их действия в единое русло; распределять функции в соответствии с возможностями каждого; обеспечивать внутреннюю сплоченность посредством вертикального разделения полномочий; интегрировать изолированные друг от друга части и придавать им динамическую устойчивость. Основные составляющие организации: группа людей; поставленные ими задачи; система управления⁴, формирующая, мобилизующая и приводящая в движе-

¹Управление (от англ. control, management) - целенаправленные скоординированные воздействия (управленческие команды), поступающие на управляемый объект с целью преобразования его исходного состояния в желаемое в рамках наиболее успешного решения комплекса стоящих задач. По мнению Анри Файоля (1841-1925), выдающегося управленца, одного из основоположников теории менеджмента, обосновавшего подход к управлению, предложившего формализованное описание работы управляющих в организациях и сформулировавшего универсальные принципы управления как процесса с взаимосвязанными функциями: «управлять - значит предвидеть (учитывать грядущее и вырабатывать программу действий), организовывать (строить двойной - материальный и социальный организм предприятия), распоряжаться (заставлять персонал надлежаще работать), координировать (связывать, объединять, гармонизировать все действия и все усилия) и контролировать (заботиться о том, чтобы все совершалось согласно установленным правилам и отдельным распоряжениям)» [283].

²Предпринимательская структура - субъект хозяйствования, форма хозяйственной деятельности, объединяющая интересы, усилия и капиталы участников, принимающая на себя целевые установки, направленные на получение выгоды, распределяемой между всеми участниками по заранее оговоренным принципам и правилам [397].

³Принцип иерархичности (от греч. hierarhia / hieros - священный + arche - власть) проявляется в создании многоступенчатой системы управления, при которой первичные (низовые) производственные звенья управляются органами, находящимися под контролем субъектов управления среднего уровня, которые, в свою очередь, подчиняются и контролируются органами топ-уровня.

⁴Система управления - совокупность взаимодействующих подсистем - субъекта управления (управляющей подсистемы) и объекта управления (управляемой под-

ние потенциал (производственный, технологический, научно-технический, кадровый, информационный, инновационный и т.д.) как главный фактор жизнедеятельности и возможностей организации для решения стоящих перед ней задач;

• **"предприятие"**¹ - первичное хозяйствующее звено общественного разделения труда, существующее в форме обособленной иерархической социотехнологической системы взаимосвязанных материальных, организационно-экономических, социально-политических и духовных отношений, основу которой составляют материально-вещественная (техника, технология и т.д.) и кадровая (персонал) составляющие; предприятие функционирует² и развивается³ в соответствии с поставленными целями и располагаемыми ресурсами (основными фондами, вещественными оборотными средствами, контингентом работников различных

системы) для решения возникших проблем (ситуаций, когда: поставленные цели не достигнуты; выявлены отклонения от нормы; резко произошли непредвиденные события и т.п.), создания новых технологий и подструктур в организации. Успешная деятельность обеспечивается тщательно продуманной внутренней организационной структурой и рациональностью процесса управления, представляющего последовательность действий работников особого (управленческого) аппарата, направленных на достижение целей организации, четко поставленных и соотносенных с имеющимися ресурсами и возможностями. Таким образом, любая предпринимательская деятельность может быть реализована только при ее адекватном организационном оформлении, при этом организационная структура является формой приспособления хозяйствующего субъекта к возмущающим воздействиям внешнего окружения, а скорость реакции организации на изменения рынка задается гибкостью организационной структуры управления.

¹Согласно взглядам одних экономистов, основное назначение предприятия - служить источником дохода для собственников (акционеров); другие считают, что суть предприятия в производстве продукции, удовлетворении материальных потребностей общества; третьи имеют в виду функцию предприятия по обеспечению занятости; сторонники комплексного подхода отмечают целый ряд дополнительных существенных функций предприятия в современном обществе.

²Функционирование - поддержание жизнедеятельности предприятия, сохранение его свойств и стабилизация качеств, определяющих целостность и существенные характеристики, внешнее проявление целесообразного поведения его работников и подразделений. Условием стабильного функционирования предприятия является гармонизация внутренних связей, подчинение их общей цели и поддержание такого состояния с помощью системы управления и механизма саморегуляции.

³Развитие - частный случай функционирования, связанный с приобретением новых качеств и свойств, которые укрепляют жизнедеятельность предприятия в условиях изменяющейся внутренней среды и внешнего окружения за счет осуществления мероприятий по совершенствованию специализации (профиля), производственной структуры, системы управления и ее аппарата; улучшения использования производительной силы (мощности, потенциала); повышения качества продукции; улучшения условий труда и экологической обстановки; повышения квалификации и социальной защищенности работников; прогрессивного и обоснованного распределения доходов, получаемых при реализации продукции (услуг), и т.п.

ствами, контингентом работников различных категорий и т.д.), находящимися в определенных производственных отношениях и связях¹; на предприятии², созданном для удовлетворения материальных и духовных общественных потребностей сосредоточены квалифицированные кадры, решаются вопросы экономного расходования ресурсов, применения высокопроизводительной техники и технологий, создается требуемая обществу продукция (выполняются работы, оказываются необходимые услуги)³; топ-менеджмент предприятия самостоятельно решает, что именно и в каком объеме производить, кому, по какой цене и как реализовать произведенную продукцию, сколько иметь работающих и как их оплачивать, как управлять предприятием, как распределять полученную прибыль, как решать другие вопросы; в своей многогранной деятельности предприятие обязано соблюдать определенные нормы поведения во взаимоотношениях с собственником, потребителем, конкурентами, партнерами, работниками, государством, окружающей средой (рис. 1.1).

¹Деятельность любого предприятия рассматривается как следствие возникновения и формирования на рынке спроса на продукцию, способную удовлетворить требования покупателей. Именно поэтому предприятиям приходится оперативно решать задачи в условиях ограниченности временных и денежных ресурсов. С течением времени проблемы производства и сбыта продукции нарастают и множатся, на них накладываются другие сложности: технические прорывы, устаревание техники (технологий, методик), изменения в структуре экономики и рынка, изменение отношений между предприятием и государством, предприятием и обществом.

²Существуют различные способы классификации предприятий: по виду деятельности (торговля, производство, услуги и др.), по масштабу, в зависимости от численности персонала и прочих факторов (малые, средние и крупные) и целый ряд др. В рамках определенного типа предприятий классификация может быть продолжена. Так, например, производственные предприятия подразделяются на предприятия с непрерывным (химические, металлургические) и дискретным (машиностроительные) характером производства; к особенностям машиностроительных предприятий относятся: многономенклатурность и многодетальность продукции; длительность цикла подготовки к выпуску новой продукции; длительность цикла изготовления; широко развитые производственные связи. Состав номенклатуры продукции разграничивает предприятия на предприятия единичного, серийного и массового производства.

³Н.Н.Тренёв выделил следующие уровни основных проблем предприятия: выживание (положительность финансовых потоков), поиск деловых партнеров, эффективное управление, состояние социально-психологического микроклимата, организация творческого характера труда, обеспечение интегрированного взаимодействия всех подсистем, полнота реализации миссии [270].

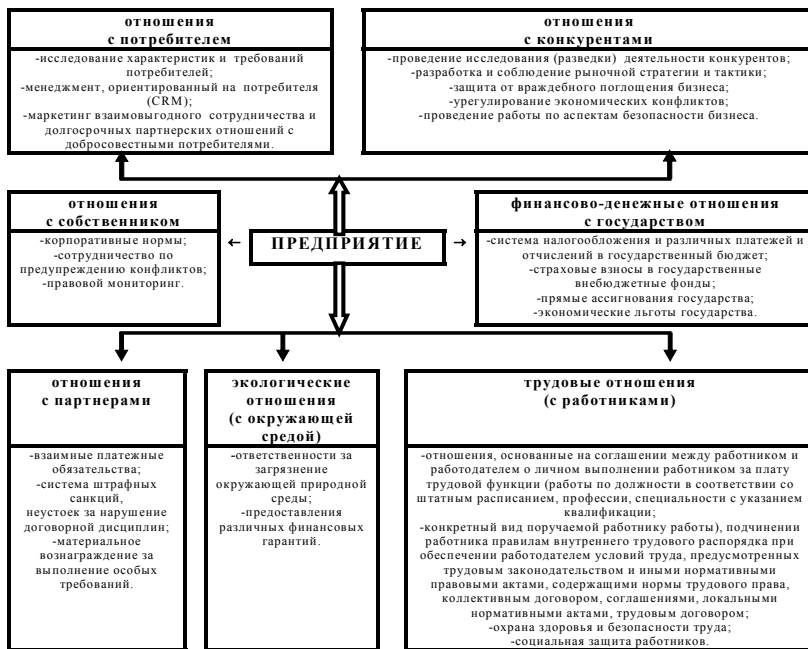


Рис. 1.1. Правоотношения в сфере предпринимательства

• **"фирма"** (от англ. firm - твердый, прочный, неизменный, устойчивый) с экономической точки зрения - первичная организационно-хозяйственная единица бизнеса, осуществляющая предпринимательскую деятельность в области промышленности, торговли, строительства, транспорта и т.д., преследующая коммерческие цели, обладающая юридической самостоятельностью - фирма является юридическим лицом, зарегистрированным в соответствующих органах страны; производственной самостоятельностью - фирма самостоятельно решает, что, где и каким образом производить и продавать; финансовой самостоятельностью - фирма самостоятельно распределяет получаемый доход; организационной самостоятельностью - фирма самостоятельно выбирает тип своей внутренней организации; как хозяйственная единица рыночной экономики, использующая ресурсы и руководствующаяся принципом максимизации дохода (прибыли) посредством реализации производимой продукции (выполнения работ, оказания услуг) для удовлетворения социальных и экономических запросов трудового коллектива и владельцев средств производства. Экономическая эффектив-

ность¹ может определяться на уровне отдельной фирмы (микроуровень), отрасли и региона (мезоуровень), народного хозяйства (макроуровень), мировой экономики в целом;

▪ на создание, функционирование и развитие "**социально-экономической системы**" как объекта управления² оказывают воздействие внутренняя среда (люди, структура, цели, задачи, технология) и внешнее окружение (прямого воздействия - поставщики, конкуренты, покупатели, партнеры по бизнесу, государство и его структуры; косвенного воздействия - культура, мораль, традиции, экономические и политические факторы, международная среда).

Следует отметить, что на сегодняшний день не существует однозначной трактовки каждого из анализируемых понятий для наименований предпринимательских структур, многочисленные зарубежные и отечественные ученые и практики характеризуют их с различных концептуальных подходов: одни считают перечисленные экономические категории источником дохода исключительно для собственников, другие же их суть усматривают в производстве продукции и удовлетворении материальных и иных потребностей всего общества [410]. Проблема осложняется еще и тем, что для одних исследователей термины во многом являются синонимичными, в то время как другие вкладывают в них разный подтекст и неодинаковое смысловое содержание³.

Социально-экономические системы, как известно, относятся к классу искусственных организационных систем, созданных и управляемых людьми, составляющими их главный и определяющий компонент. В ус-

¹Целью управления является обеспечение устойчивого функционирования предприятия во внешнем окружении в течение длительного (в идеале - неограниченного) периода времени. Экономическая эффективность управления - функция двух переменных: затрат на разработку управленческих решений и содержание аппарата управления, с одной стороны, и результатов управленческой деятельности, определяемых изменением значений показателей, которыми оценивается состояние объекта управления.

²Исследованию вопросов управления социально-экономическими системами посвящено значительное число работ отечественных ученых, в том числе, - М.Д. Аистовой [19]; И.Т.Балабанова [45]; Д.И.Волкова и др. [224]; И.Н.Герчиковой [78]; Л.Н. Павловой [206]; Е.С.Стояновой [257]; Л.М.Чистова [311]; Э.А.Уткина [280]. Под эффективным управлением социально-экономической системой, по Л.М.Чистову [311], следует понимать совокупность управленческих воздействий на применяемые ресурсы, обеспечивающие функционирование и развитие системы на всех стадиях цикла воспроизводства продукции по наилучшему варианту, устанавливаемому исходя из соответствующих критериев оптимальности и ограничительных внешних и внутренних условий.

³Автор монографии придерживается мнения, согласно которому анализируемые понятия близки по своему смысловому значению, являются во многом синонимичными.

ловиях рыночной экономики современная промышленная организация, рассматриваемая как многофакторная социально-экономическая система, обладает определенной свободой выбора форм деятельности и представляет собой единую организационную структуру, элементы которой взаимосвязаны и совместно функционируют для достижения общих целей [305, С.10]. Именно в такой трактовке социально-экономическая система, по мнению автора, может являться своеобразной концептуальной моделью, в качестве основного реального прототипа которой выступает промышленное предприятие.

Результаты функционирования современного промышленного предприятия как сложнейшей многофункциональной системы, которой в условиях рынка предоставлена самостоятельность в определении направлений развития и поиска необходимых для этого ресурсов, во многом определяются эффективностью управляющих воздействий, их обоснованностью и согласованностью.

Позиция автора состоит в следующем: "предприятие" следует представлять своеобразным системным интегратором, объединяющим во времени и пространстве различные социально-экономические процессы, посредством извлечения и реализации многообразных мультипликативных эффектов (рис.1.2).

Определяя сущность современного предприятия как сложной и многоаспектной социально-экономической системы, теория управления рассматривает его как саморазвивающийся элемент, который с определенной степенью гибкости может реагировать на изменения внешнего окружения, адекватно трансформируя свои цели, формальные структуры, корпоративную культуру и поведение персонала. При этом эффективность реагирования предприятия на изменчивость внешнего окружения зависит, прежде всего, от степени его открытости¹, адекватности системы управления логике эволюции, непроворочивости внутренней среды и внешнего окружения².

¹ Любое предприятие находится под воздействием внешних (экзогенных, exogenous) и внутренних (эндогенных, endogenous) факторов. В зависимости от характера реакции предприятия на воздействия внешнего окружения, выделяются закрытая и открытая системы управления: закрытая система имеет жесткие фиксированные границы, ее действия относительно независимы от внешнего окружения; открытая система управления, не являющаяся самообеспечивающейся, зависит от энергии, капитала, информации, материалов и человеческих ресурсов как продуктов активного обмена, поступающих извне через проницаемые границы. Открытая система с целью своего сохранения и развития должна обладать способностью приспосабливаться к изменчивым условиям внешнего окружения.

² Усложнение внешнего окружения может проявляться в росте дифференциации внешних хозяйственных условий, высоких темпах смены хозяйственных приоритетов, влияющих, на выбор стратегических целей предприятия, глобализации экономических отношений, в которые вступает предприятие.

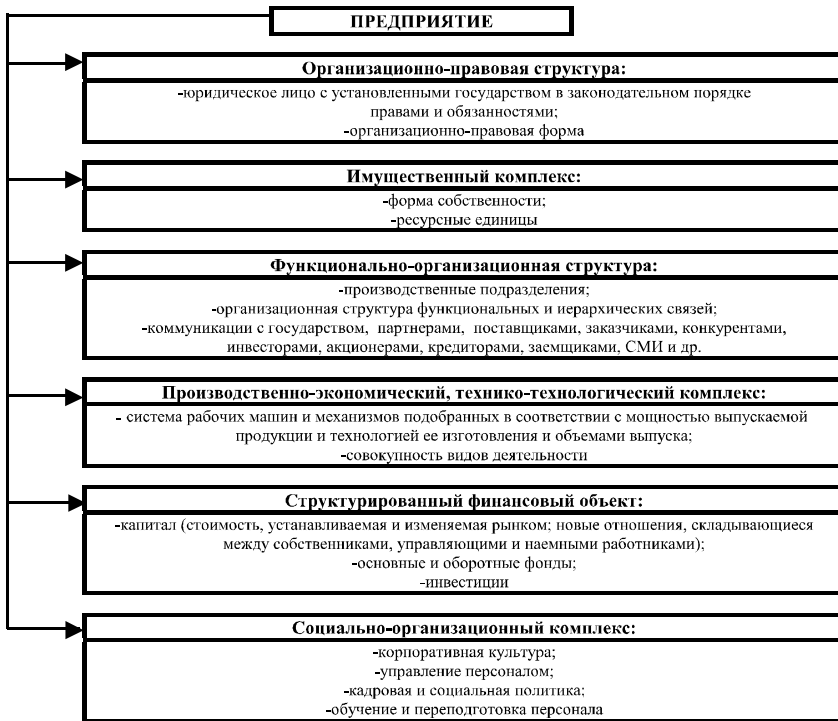


Рис. 1.2. Авторская концепция сущности современного промышленного предприятия

В понятие «открытость» промышленного предприятия как объекта управления автор монографии вкладывает следующее содержание:

- каждое предприятие, действующее в особых условиях, представляет собой часть (элемент, подсистему) более сложной системы, оказывающей на его деятельность многоаспектное воздействие, составляющими которого предстают политико-экономические факторы, факторы научно-технического прогресса, социокультурная среда, действующее законодательство, правительство и т.д., а также собственники и работники предприятия, его деловые партнеры, конкуренты и потребители, общество в целом;
- наличие в составе предприятия организационно оформленных в виде структуры составных и относительно автономных звеньев,

воздействующих друг на друга и активно взаимодействующих с внешним окружением, сказывается на формировании основных характеристик и свойств предприятия как социально-экономической системы, появлению новых явлений, процессов;

- предприятия, характеризующиеся стремлением к осознанному качественному обновлению под влиянием агрессивного внешнего воздействия и внутренних процессов, имеют явно выраженные черты развивающихся систем, для которых свойственна устойчивость структуры на определенном промежутке времени, сменяющаяся после ее потери и разрушения созданием другой новой устойчивой структуры;

- идентификация составных звеньев предприятия как сложной социально-экономической системы позволяет изучать их во взаимосвязи с внешними объектами, разрабатывать и координировать концептуальные основы управления системой в целом;

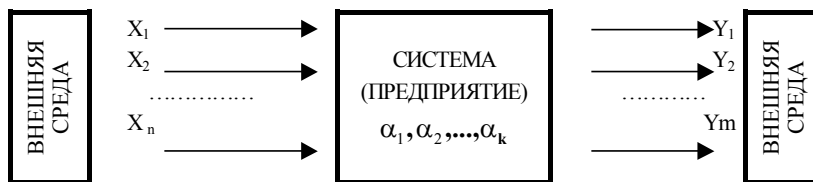
- ограниченность и оперативность системы управления промышленным предприятием требует всестороннего учета нужд рынка в процессе постоянной адаптации¹ организационной структуры (модернизации совокупности связей между информационными, управляющими и другими элементами системы, координации, изменении способов связей между компонентами организационной системы и оптимизации деятельности по какому-либо критерию, регулированию весовых коэффициентов сигналов управления, поступающих по различным каналам связей, корректировки целей и задач и т.д.) под требования окружающей среды и изменяющиеся внутриорганизационные условия (число структурных подразделений и удельный вес связей между ними, их влияние на принимаемые решения по управлению деятельностью предприятия).

Управленческая система функционирует на базе информации о состоянии предприятия-объекта управления, его входов X (материальные, трудовые, финансовые ресурсы) и выходов Y (готовая продукция, экономические и финансовые результаты) в соответствии с поставленной целью (например, - обеспечить выпуск необходимой продукции). Простейшая экономико-математическая модель² открытой социально-

¹Адаптация (от лат. adaptatio) - приспособление социально-экономической системы к изменяющимся условиям внешнего окружения и внутренним возмущениям [530]. Принципы адаптации промышленных предприятий впервые были проанализированы А.Чандлером в 1966 г. [306], на основе опыта работы ведущих американских компаний исследовавшим вопросы реорганизации системы управления в результате последовательных изменений формальной структуры, корпоративной культуры и поведения персонала.

²Модель (от англ. model) - логическое (математическое) описание компонентов и функций, отображающих моделируемый объект (обычно рассматриваемый как

экономической производственной системы, имеющей входы и выходы во внешнюю среду¹, представлена на рис. 1.3.



Обозначения:

X_1, X_2, \dots, X_n - n различных входов системы (ресурсы: материалы, оборудование, энергия, капитал, рабочая сила, информация, ...);

Y_1, Y_2, \dots, Y_m - m различных выходов системы (объем, структура, качество, цена продукции, ...);

$\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_k$ - k различных внутренних состояний системы; (группа людей с общими целями, структура, задачи, технология, ...).

Рис. 1.3. Экономико-математическая модель предприятия как открытой социально-экономической системы

В некоторый момент времени t модель социально-экономической системы, приведенная на рис.1.3, характеризуется следующими тремя векторами:

- ✓ вектором внутренних состояний $\alpha(t) = \{\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_k\}$;
- ✓ вектором состояний входов $Y(t) = \{X_1, X_2, \dots, X_n\}$;
- ✓ вектором состояний выходов $Y(t) = \{Y_1, Y_2, \dots, Y_m\}$.

В случае, если в момент времени t состояния выходов $Y(t)$ однозначно контролируются состояниями входов $X(t)$ и ее внутренними состояниями $\alpha(t)$, имеет место следующая зависимость:

$$Y(t) = F \{X(t), \alpha(t)\}, \quad (1.1)$$

где F - функциональный оператор анализируемой системы, который может иметь вид логической, алгебраической, дифференциальной,

сложная система или ее элемент); условный образ, сконструированный для упрощения исследования реального объекта [533].

¹Общие принципы управления конкретными объектами живой и неживой природы, техники и экономики (вне зависимости от выбора) реализованы в кибернетической модели [69].

интегральной или иной операции по преобразованию координат векторов $X(t)$ и $\alpha(t)$ в координаты вектора $Y(t)$.

В отдельных случаях зависимость типа (1.1) дает почти полное описание анализируемой социально-экономической системы, пригодное для целей практического применения. Например, математическая зависимость стоимостного выражения общего объема выпускаемой продукции Y от используемых в системе трудовых ресурсов L , основных производственных фондов K и природных ресурсов Q (земли, воды, полезных ископаемых) имеет вид:

$$Y = F(L, K, Q) \text{ или } y = f(L, K), \quad (1.2)$$

- если природные ресурсы Q объединить с основными фондами K , или, если природные ресурсы в исходном состоянии (чистом виде) не используются;
- представленные формулы (1.2) с точки зрения экономики можно отнести к классу производственных функций (функция Кобба-Дугласа; функция показателя производительности труда; функция показателя средней фондоотдачи).

В контексте монографического исследования вопросы, связанные с анализом форм адаптации предпринимательских организаций, вскрытия направлений необходимых изменений и их взаимосвязей приобретают особую значимость. Основная задача адаптации современных промышленных предприятий в изменчивых условиях функционирования (изменения потребностей клиентов, изменения в рыночной инфраструктуре, изменения в системе государственного регулирования и т.п.) путем своевременной коррекции управляющего сигнала при всяком изменении выходного сигнала может быть обеспечена формированием гибкой системы управления, ориентированной на самоорганизацию и саморазвитие производственной базы, увязку объема производства с рыночным спросом, ориентацией на новации и выпуск новой (по своим потребительским свойствам, по отношению к специализации предприятия и т.п.) продукции, трансформации организационной структуры предприятия под воздействием интеграционных и дезинтеграционных процессов, генерируемых во внутренней среде и внешнем окружении, и др. (рис. 1.4).

Анализ эволюции теоретических концепций феномена предприятия (фирмы) свидетельствует о том, что экономической теорией накоплен значительный научно-теоретический потенциал, сформировавшийся в результате многолетнего дискуссионного обсуждения причин возникновения и исчезновения фирм, особенностей их функционирования и развития. К настоящему времени разработано множество формализованных моделей (концепций) функционирования предприятия (фирмы), достаточно

ния предприятия (фирмы), достаточно разнородных как в теоретическом (аксиоматическом), так и дедуктивном и эмпирическом плане их построения, использующих различный концептуальный аппарат и описывающих разные аспекты внутренней и внешней деятельности предприятия (фирмы) под определенным углом зрения, с акцентом на те или иные особенности.

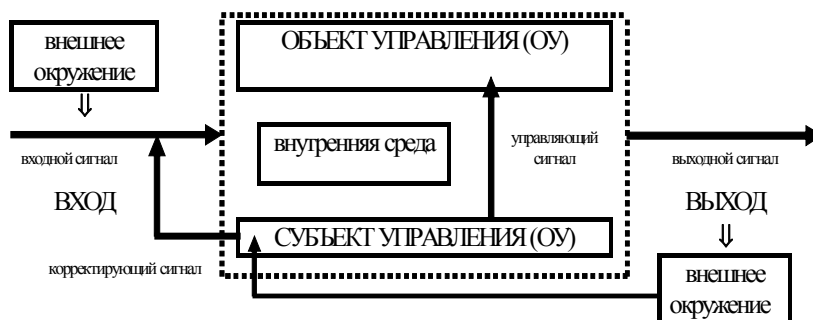


Рис. 1.4. Коррекция производственной деятельности промышленного предприятия

Однако, как справедливо заметил Г.Б.Клейнер [441], «ни одна из этих теорий (кроме, пожалуй, неоклассической) не претендует на полноту описания функционирования фирмы как таковой и в принципе - при строгом подходе к терминологии - не должна была бы называться теорией фирмы. ... Фрагментарность, несистемность и статичность моделей современной теории фирмы существенно ограничивают возможности использования их в качестве базы для реальных управленческих решений, в особенности для стратегического управления - сферы управленческой деятельности, где в системе представлений об управляемом объекте (предприятии) целостность и самоидентичность объекта неизбежно сочетаются с его изменчивостью и эволюцией».

Среди совокупности теоретических моделей предприятия (фирмы), явно отстающих от потребностей современной аналитики и практики и предоставляющие экономистам и экспертам лишь фрагментарные концепции, концентрирующиеся на каком-либо одном аспекте предпринимательской деятельности, наиболее завершенными, по мнению автора монографии, являются следующие пять вариантов.

1. **Технологическая концепция фирмы**, разработанная в рамках классической и неоклассической теории¹ (А.Смит; Альфред Маршалл² [172]; Джон Хикс³; Джоан Робинсон⁴; Эдвард Чемберлин⁵ [307]; Й.Шумпетер; Уильям Баумоль [403]; Робин Маррис [513]; Кеннет Эрроу [327] и др.), исходит из рациональности экономических субъектов и возможности решения проблем рыночного равновесия: фирма рассматривается как целостный объект, осуществляющий привлечение исходных материальных, трудовых и финансовых ресурсов в производство и их преобразование в продукцию с помощью набора некоторых технологий, и как определенная ступень на пути технического прогресса человечества, обеспечивающая рост производительности за счет разделения труда, специализации, экономии на масштабе производства.

"Портрет фирмы" описывается в виде производственной функции, выражающей технологическую и экономическую зависимость между затратами факторов производства и максимально возможным выходом продукции (результатом производства); при этом считается, что формирование состава и выбор объемов факторов, находящиеся в компетенции руководства, могут осуществляться в широких пределах

¹Технологическая концепция явилась исторически первой сложившейся теорией фирмы, в рамках которой фирма фактически рассматривалась как способ рационального распределения и соединения ресурсов на уровне организационно - экономической единицы. Основные постулаты технологического подхода к фирме - ограниченность ресурсов, рациональное поведение экономических субъектов, бесплатность рыночных трансакций для производителя.

²Альфред Маршалл (1842-1924) - англ. экономист, лидер неоклассического направления в экономической науке конца XIX - начала XX вв.

³Джон Хикс (1904-1989) - англ. ученый, представитель математического направления. За работы по теории общего экономического равновесия был удостоен Нобелевской премии по экономике.

⁴Джоан Вайолет Робинсон (1903-1983) - англ. экономист, представительница кембриджской школы политической экономии. Дж.Робинсон исследовала сдвиги в механизме рыночной конкуренции, проблемы монополизации рынка, механизм монополистического ценообразования [231]. В результате исследований Дж.Робинсон сделала вывод о том, что возможность ценового маневрирования подрывает основные постулаты классической теории: независимость процесса ценообразования, отождествления равновесия спроса и предложения с оптимальным использованием ресурсов и оптимизацией общественного благосостояния.

⁵Эдвард Хейстингс Чемберлин (1899-1967) - амер. экономист, кто ввел в экономическую теорию понятие "монополистическая конкуренция". «Теория монополистической конкуренции» [307] ознаменовала начало новой эпохи в развитии микроэкономической теории рыночных структур. Основная идея Э.Чемберлина - возможность рассматривать современный рынок с дифференцированным продуктом как конкуренцию между монополистами, каждый из которых имеет определенную рыночную власть над частью потребителей.

на достаточно прозрачном с информационной точки зрения рынке факторов.

По А.Смиту, повышение эффективности хозяйственной деятельности и поиски равновесной цены являются следствием конкуренции и целью производства фирмы; А.Смит первым выдвигает идею о типичном (среднем) размере фирмы в качестве предмета теоретического изучения ее поведения¹ [252].

Развивая концепцию А.Смита о роли разделения труда и специализации как основы фирмы, А.Маршалл приводит аргументы в пользу машинного производства как стимула развития фирмы, детально описывая способы достижения экономии на масштабе производства и, как их результат, образование крупных организационных форм в экономике путем внутреннего роста (расширения объемов производства), а также через слияния, поглощения и картелирование. А.Маршалл ввел понятие "представительная фирма" как типичного среднего представителя производящих экономических агентов, что позволило анализировать наиболее общие закономерности в функционировании фирмы без учета деталей, отличающих один тип фирмы от другого [171].

Дж.Хикс провел практически полную аналогию между поведением индивида как потребителя, и поведением фирмы: в то время как целью индивида как потребителя является максимизация совокупной полезности при заданном бюджетном ограничении, цель фирмы - максимизация прибыли при ограничении на издержки производства. Применяв модель поведения потребителя к теории фирмы, Дж.Хикс обосновал существование стабильного и единственного равновесного состояния оптимизирующего агента-фирмы. Однозначность трактовки поведения фирмы в совокупности с простотой логической конструкции и возможностью использовать одни и те же математические методы для сравнительного анализа поведения индивида и фирмы сделали данную версию теории фирмы наиболее популярной в экономической теории [301].

Дж.Робинсон на основе признания многообразия поведенческих характеристик фирм осуществила экономический анализ фирмы, действующей в условиях несовершенной конкуренции, что позволило выявить новые характеристики фирмы как экономического агента. К заслугам Дж.Робинсон принято причислять разработку вариантов (пара-

¹Позднее идея А.Смита о типичном размере фирмы была заложена в концепцию "минимально эффективного размера фирмы", послужившей основополагающим конструктом для разработки представителями неоклассического направления теории фирмы с целью объяснения различий в уровнях отраслевой концентрации.

метров) конкурентного поведения фирмы на рынке: регулирование транспортных расходов и уровня качества продукции, особенности обслуживания клиентов, сроки кредита, репутация фирмы, роль рекламы. В результате поведение фирмы обрело многомерность, а рынок - многообразие вариантов функционирования. Кроме того, Дж.Робинсон распространила теорию монопольного поведения на фирму-потребителя, рассматривая особенности взаимодействия спроса и предложения на монополистических рынках. Тем самым, теория фирмы в рамках неоклассической теории обогатилась новыми чертами: фирма предстала не только производящим агентом, действующим по своим правилам, но и потребляющим агентом, поведение которого можно проанализировать на основе "удобных" математических построений [231].

С точки зрения Г.Б.Клейнера, В.Л.Тамбовцева и Р.М.Качалова [135], неоклассический вариант фирмы в рамках технологической парадигмы базируется на следующих предпосылках:

- распределение типов и объемов деятельности между фирмой и рынком рассматривается как заданное;
- фирма, описываемая при помощи производственной функции рассматривается как преобразователь ресурсов в продукцию [133; 134];
- рынки рассматриваются как своеобразная система по согласованию спроса и предложения, причем основными сигналами являются цены;
- обмены (контракты) реализуются на базе ценовой конкуренции продавцов и покупателей, а не на базе индивидуальных торгов;
- споры и конфликты находятся вне рамок экономической теории и относятся к области права¹.

Классическая и неоклассическая теории, трактующие фирму как неотъемлемую часть рынка и равноправный элемент его инфраструктуры, представляют фирму, максимизирующую прибыль путем рационального выбора привлекаемых ресурсов и применяемых технологий в условиях определенности и полноты информации, как сложную производственно-технологическую систему (конгломерат людей и машин) по выполнению многогранной деятельности в виде так называемого

¹Согласно Р.Куерту и С.Хэдрику [486], все приведенные в [135] положения, характеризующие неоклассическую технологическую концепцию фирмы, могут быть сведены к двум основным: фирма обладает единственным критерием принятия решений - критерием максимизации прибыли; фирма обладает неограниченной возможностью получения и обработки поступающей из внешнего окружения информации.

"черного ящика"¹, с входа которого различные ресурсы (факторы) поступают в систему-фирму (причем непосредственная информация о фирме считается несущественной), а на выходе в окружающую среду поставляется готовый продукт (отходы производства, высвобождаемое оборудование, выходная информация и т. д.), постоянный контроль за деятельностью системы основан на принципе обратной связи² (рис. 1.5).

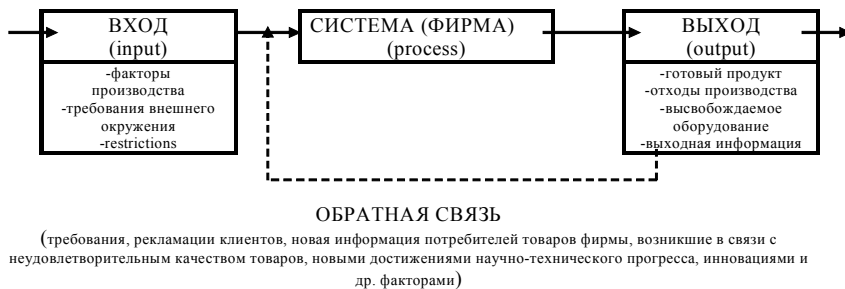


Рис. 1.5. Представление фирмы в модели "черного ящика"

Особое внимание технологическая концепция фирмы обращает на организационные аспекты функционирования и связанные с ними резервы экономической эффективности в соответствии с производственной функцией³.

¹"Черным ящиком" - кибернетическая система (модель) с неизвестным внутренним устройством и заданными совокупностями входных и выходных сигналов» [43]. "Черный ящик", воспринимая входные сигналы (input), посредством протекающего процесса (process) преобразует их в выходные сигналы (output). Совокупность прямых и обратных связей между элементами обеспечивает устойчивое функционирование системы. Особый элемент кибернетической модели - ограничения (restrictions), включающие цели системы и так называемые принуждающие связи.

²Обратная связь - сигналы, выражающие реакцию объекта управления на управляющее воздействие субъекта управления (окружающей среды - на предоставляемый продукт и т.п.). По каналам обратной связи полученная информация непрерывно поступает в управляющую подсистему, которая в случае обнаружения несоответствия между фактическим и заданным состояниями объекта управления осуществляет своевременную и соответствующую коррекцию по его ликвидации. Обратная связь осуществляется через отчетные данные о производительности труда, запасах сырья, незавершенном производстве, производственных резервах и др.

³"Рациональное поведение фирмы" - выбор объемов и структуры привлекаемых ресурсов и цены производимой продукции с таким расчетом, чтобы прибыль (или иной показатель деятельности) была бы максимальной. В случае, если фирма не стремится к максимизации прибыли, то она рано или поздно потерпит поражение в конкурентной борьбе и будет исключена из числа агентов рынка в ходе естественного отбора, реализуемого механизмом рыночной конкуренции.

К недостаткам технологической концепции фирмы принято относить следующие аспекты:

- реальная фирма практически никогда не обладает единственным критерием принятия решений;
- реальная фирма имеет весьма ограниченные возможности получения и обработки информации;
- каждый акт купли-продажи, а также смены делового партнера сопровождается, как правило, значительными транзакционными издержками;
- организационная структура фирмы не учитывается неоклассической теорией;
- предыстория фирмы, согласно неоклассической теории, считается несущественной;
- взаимодействие фирмы с другими государственными и общественными организациями неоклассической теорией не учитывается.

2. Контрактная теория фирмы, разработанная в рамках институционального (неоинституционального) подходов (Рональд Коуз¹; Фрэнк Найт²; Оливер Уильямсон [275]; О.Харт [358]; С.Гроссман

¹Представитель неоинституционализма, лауреат Нобелевской премии 1991 г. по экономике, первый исследователь, действовавший в рамках контрактного подхода к природе фирмы, Р.Коуз (род. в 1910), предложил трактовать фирму как совокупность взаимовыгодных контрактов, связывающих ее функционирование, прежде всего, с существованием издержек рыночного механизма. Р.Коуз, исходя из предпосылки о том, что права по управлению ресурсами предоставляют предпринимателю возможности выполнять свои функции с меньшими издержками, пришел к выводу: фирма, определяя свой оптимальный размер (оптимальный масштаб внутренних деловых операций), должна минимизировать свои транзакционные издержки. Существование рынка и фирмы, по Р.Коузу, означает наличие в единой рыночной экономике двух типов отношений - традиционно рыночных и альтернативных им внутрифирменных отношений, обуславливающее сознательное регулирование производства и координации посредством нерыночных методов и форм (приказы, личное доверие, внутрифирменные правила, традиции, моральные факторы) [142].

²По мнению Ф.Найта (1885-1962), транзакционные издержки обусловлены возникновением ситуаций неопределенности в среде, окружающей экономических агентов, относительно будущих цен, объемов поставок конкурентов, качества товара и сырья, наличия и доступности сырья, а также характеристик торговых партнеров. Фирма, по Ф.Найту, выбирает между издержками неопределенности (внешнее производство) и издержками внутренней координации производственных процессов. В современной интерпретации теория Ф.Найта разрабатывается в рамках когнитивной теории фирмы [191], согласно которой фирма, стремящаяся закрепиться на высококонкурентном рынке и иметь лояльных потребителей, должна активно участвовать в формировании потребительского сознания, помогать потребителю познавать окружающий мир, формировать свое восприятие и мышление, определенную систему знаний и предпочтений, вместе с потребителем создавать и развивать новые потребности и новые технологии потребления, определенный стиль жизни и потребления и новый потребительский стандарт.

[495]; Дж.Мур [496]; П.Ф.Друкер¹; К.Эрроу и др.), противопоставляет фирму рынку как внутреннее производство (in-house) внешнему: в отличие от рынка с взаимоотношениями, связанными с относительно краткосрочными контрактами, фирма рассматривается как совокупность долгосрочных контрактов, что и обуславливает фундаментальную дихотомию институциональной парадигмы - производить или покупать.

Фирма, представленная совокупностью внешних (по заключению и поддержанию различного рода деловых операций) и внутренних (между работниками, управляющими и собственниками) договоров-контрактов, сталкивается с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения - транзакционными издержками² и издержками контроля (организационными издержками): транзакционные издержки - явные и неявные затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов (расходы на поиск информации и делового партнера, издержки на ведение переговоров, совершение деловых операций, заключение контракта и обеспечение выполнения контракта, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения и т.п.); издержки контроля - издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов (расходы на мониторинг выполнения внутренних контрактов, потери в результате невыполнения контрактов).

Характерным признаком фирмы в рамках контрактной теории является управленческая координация в пользу фактора транзакционных издержек по ведению сделок, обычно не бывающих нулевыми из-за значительного влияния отношений собственности на производственный процесс. Граница (предел роста) фирмы определяется чертой, уравнивающей транзакционные рыночные издержки и издержки контроля, отсюда возникает фундаментальная дихотомия в рамках институциональной парадигмы - производить или покупать (противопоставление внутреннего производства рынку).

3. Эволюционная теория фирмы (А.Алчиан [477]; Р.В.Андерсон; К.Эрроу и Д.Пайнс [521]; И.Ансофф³ [33]; П.Друкер; Б.Карлоф

¹ Питер Фердинанд Друкер (Дракер) (1909-2005) - крупнейший исследователь менеджмента, создатель современной теории менеджмента, автор тридцати одной книги по экономике, в том числе: "Будущее индустриального человека" (1942), "Концепция корпорации" (1946) [349], "Практика менеджмента" (1953) [106], "Невидимая революция" (1976), "Менеджмент в эпоху перемен" (1980), "Новые реалии" (1989), "Посткапиталистическое общество" [101], "Эффективное управление", "Эффективный управляющий" [102], "Задачи менеджмента в XXI веке" [103].

² Экономика транзакционных издержек, развивающая идеи Дж.Коммонса (1934), рассматривает транзакцию в качестве основной единицы.

³ Игорь Ансофф (1918-2002) - основатель стратегического управления и корпоративного планирования, ввел понятие "стратегический менеджмент".

[126]; Р.Р.Нельсон и С.Дж. Уинтер [193]; В.Макаров [448]; К.Тоёхиро [267] и др.): фирма рассматривается как противоречивая и двойственная социально - экономическая система, с одной стороны, фирма, являясь членом делового сообщества («популяции»), в полной мере испытывает все последствия эволюции этого сообщества; а, с другой стороны, обладая собственными традициями и предпочтениями, фирма самостоятельно устанавливает направления своей деятельности, определяет индивидуальные объемы и пропорции привлекаемых ресурсов. Согласно эволюционному подходу, любая фирма может быть представлена "совокупностью компетенций", отражающей уровень специфики деятельности, формами ноу-хау, технологиями, ограничениями, соответствием активов технологическим возможностям и др.

Основная идея концепции заключается в том, что внешнее окружение фирмы в целом и отдельные области ее деятельности претерпевают естественную эволюцию, при которой усиливается нестабильность условий хозяйствования. Эта тенденция проявляется, прежде всего, в усилении дифференцированности потребительского спроса, ускорении под давлением конкуренции темпов обновления продукции и технологий и т.п. На каждом этапе эволюции в стратегии фирмы должен присутствовать набор факторов успеха, адекватный уровню внешней нестабильности, - интенсивность усилий и объемы финансирования НИОКР и маркетинга, дифференциация продукции и технологий. Непрерывная адаптация к внешним изменениям - необходимое условие эффективного управления фирмами (современными предприятиями).

Базой эволюционной теории является представление о том, что у фирмы нет единого критерия оптимальности принимаемых решений: данный критерий, отражающий предпочтения, исторический опыт деятельности, успехи и неудачи, носит строго индивидуальный характер, имеет динамический характер, меняясь от периода к периоду. Считается, что за время функционирования в непрерывном взаимодействии с «популяцией» на каждой фирме складываются свои правила и процедуры («рутины») принятия решений, алгоритмы реагирования на изменение внутренней среды и внешнего окружения. По мнению эволюционистов, именно «рутины», а не слепое стремление к максимизации прибыли во всех ситуациях и при всех условиях формируют характер принимаемых решений. Более того, «рутины», не являясь фиксированными во времени, эволюционируют в соответствии с изменением деловой среды, неся на себе отпечаток личностей руководителей и характер взаимоотношений фирмы с партнерами из «популяции». Таким образом, поведение фирмы, обусловленное «рутинами», - непосредственная

и эволюционная реакция фирмы на воздействия со стороны деловой, административной и технологической среды функционирования.

Эволюционная теория, исходя из концепций «рутин» и селекционной среды (спрос на продукцию, предложение факторов производства, действия конкурентов и др.), акцентирует внимание на необходимости изучения собственно «популяции» (отрасли, отраслевых рынков), а не отдельных фирм как “индивидуумов”, обладающих собственными традициями и предпочтениями.

4. Предпринимательская теория фирмы (М.Портер¹ [378]; Р.Хисрич и М. Питерс [360]; Дж.Тропман и Г.Морнингстар [391] и др.): фирма - сфера приложения предпринимательской инициативы с целью привлечения необходимых для производства ресурсов; цель и сфера профессиональной деятельности предпринимателя (владельца фирмы) - организация производственного процесса («нового соединения ресурсов») для удовлетворения имеющейся или вновь создаваемой потребности; поведение фирмы - результат действия и взаимодействия предпринимателя (независимого, активного, энергично устремленного к успеху, склонного к риску, настойчивого, адаптивного, уверенного в себе человека, умеющего использовать в своих целях противоречивые обстоятельства)² и работников фирмы в сфере общего бизнеса.

Следует отметить, что согласно предпринимательскому варианту теории фирмы, ее руководитель при любых условиях должен оставаться предпринимателем, человеком, целью и сферой профессиональной деятельности которого является организация производственного про-

¹Майкл Портер (1947-2005) - англ. экономист, автор теории конкурентных преимуществ (Competitive Advantage of Nations Theory), обусловленных эффективным использованием факторов производства, признанный лидер разработки конкурентного анализа [216].

²Дж.Тропман и Г.Морнингстар в модифицированном варианте предпринимательской концепции фирмы, не поддерживая мысли о наличии на предприятии единственного человека в должности директора, полностью отвечающего всем характеристикам идеального предпринимателя, рассматривают влияние на поведение предприятия деятельности «макропредпринимателей», руководящих внешними связями предприятия с др. организациями, деловой, административной и технологической средой, населением; «мезопредпринимателей», осуществляющих управление схемами и материально-финансовыми потоками во внутренней деятельности предприятия, в том числе - инновационными мероприятиями; «микрпредпринимателей», сферой активности которых является микрозвенья производства, вплоть до организации рабочих мест. По мнению Дж.Тропмана и Г.Морнингстара, любое предприятие в принципе нуждается в предпринимателях всех трех типов, однако успешность работы предприятия может быть обеспечена, если каждый из потенциальных предпринимателей сделает свой осознанный и обоснованный выбор между типами ролей [391].

цесса для удовлетворения имеющейся или создаваемой с его помощью новой потребности.

5. **Агентская теория фирмы** (У.Берли и Г.Минс; Дж.Бернхем¹; Трауинн Эггертссон [320]; О.Уильямсон [275]; Майкл Дженсен и Уильям Меклинг; П. Друкер²; Дж.Гэлбрейт; Т.Парсонс и др.): фирма - объект управления, связанный с решением проблемы несоответствия интересов собственников, менеджеров и работников фирмы, приводящей к издержкам по поддержанию организации (agency cost). Согласно агентской концепции, собственники, не работающие в фирме в качестве руководителей, как правило, не имеют доступа к той информации, которой обладает менеджер. Приобретение необходимой информации путем организации внутри- и внеорганизационного мониторинга, как правило, требует существенных расходов со стороны собственника.

А.Берли и Г.Минс (1932), обратившие внимание на фактическое разделение объектов собственности и контролирующих их органов в крупных корпорациях, исследовали организационные и политические ограничения данного явления и сформулировали классическую теорию подчинения. Работа А.Берли и Г.Минса [339], в которой были приведены следующие данные: около 65% крупнейших корпораций США контролируются или менеджментом, или с помощью особого механизма, который включает небольшую группу (меньшинство) акционеров, стала эмпирической базой теории менеджерского капитализма и источником значительного числа последующих теоретических обобщений при изучении вопросов отделения собственности от контроля. Концептуально теория менеджерского капитализма окончательно сформировалась в 1940-е гг. усилиями Дж.Бернхема (создавшего теорию новой собственности и нового господствующего класса) и П.Друкера (в его теории нового общества и теории функций управления). В конце 1960-1970-х гг. Дж. Гэлбрейтом пропагандировалась теория технотрактуры (теория новой корпорации) [526].

В модели агентских отношений предполагается наличие, как минимум, двух действующих лиц: принципала, обладающего и распоряжающегося некоторыми ресурсами (властью, деньгами, пространством и т.п.)

¹Наиболее полное выражение идея менеджерской революции получила у Дж. Бернхема (1941), который ввел и сам термин «менеджерская революция» [342]. Дж. Бернхем сделал вывод о том, что класс капиталистов практически вытеснен классом управляющих, в результате капиталист-собственник перестал быть необходимой предпосылкой нормального функционирования производства.

²П.Друкер, в книге «Концепция корпорации» [349] (1946) высказавший мысль об особой роли управляющих в корпорации и миссии менеджмента в обществе, принял первое, по данным А.И.Кравченко [144], монографическое социологическое исследование крупнейшей корпорации «Дженерал моторс».

и действующего для достижения своих целей через нанятого им агента. Принципал и агент заключают контракт, облеченный в форму заверенного сторонами документа, в соответствии с которым принципал: формулирует цели, которые должен реализовывать агент; передает агенту часть своих ресурсов для достижения указанных целей; назначает вознаграждение за работу агента по достижению своих целей; назначает санкции за нарушение агентом контракта. В свою очередь, агент в соответствии с тем же контрактом обязуется: работать на достижение целей принципала; использовать переданные ему и принадлежащие принципалу ресурсы исключительно для достижения установленных принципалом целей. Модель может включать и устанавливаемый принципалом контроль за действием агента (достижение поставленных целей и использование переданных ресурсов). Для осуществления контроля может наниматься другой агент. Кроме того, контракт может включать и санкции, накладываемые на стороны в случае нарушения ими контракта.

Агентские отношения возникают постольку, поскольку принципал может быть неспособен сам реализовывать все свои цели и манипулировать всеми своими ресурсами, так как, во-первых, объем задач, количество и разнообразие ресурсов, которыми располагает принципал, вынуждают его привлекать агентов; во-вторых, решение задач и манипулирование ресурсами требуют специальных знаний и квалификации, которыми принципал может не обладать, что и вынуждает его привлекать агентов, обладающих соответствующими качествами для решения тех или иных конкретных задач.

Отчуждая в рамках агентских отношений отдельные цели и ресурсы, передаваемые агентам, принципал создает для себя некоторые проблемы, порождаемые следующими обстоятельствами: агент может быть попросту недостаточно эффективен; принципал может неэффективно поставить перед агентом задачу и в недостаточной степени обеспечить его ресурсами; агент может стать принципалом, наняв для решения задач, поставленных перед ним его принципалом, своего собственного агента; агент располагает собственными целями; цели агента могут вступать в конфликт с целями принципала; у агента может возникнуть соблазн использовать ресурсы принципала для достижения своих, а не принципала целей (такое поведение называют оппортунистическим).

М.Дженсен и У.Меклинг [501] установили, что, наряду с агентскими издержками, принципал должен совершать и другие траты: на контроль над действиями агента; остаточные потери принципала (*residual loss*), обусловленные возможными потерями, которые могут возникнуть из-за неоптимальности решений агента (неточной постановки задачи, из-за оппортунистического поведения агента и т.п.) по сравне-

нию с решениями, которые могли быть приняты принципалом, если бы он сам решал ту же задачу. Кроме того, следует учитывать также и асимметрию информации, вызванную тем, что обычно агент по сравнению с принципалом располагает большей информацией о задаче, методах ее решения, затраченных ресурсах и результатах решения. Разрыв в информации зависит от затрат принципала на контроль: чем выше затраты, тем меньше может быть разрыв.

Таким образом, агентская модель поведения фирмы¹ сводится к поиску компромиссов между побудительными мотивами менеджеров-агентов и собственников-доверителей.

В условиях недостаточной разработанности существующих теорий фирмы, нестабильности и изменчивости организационно-экономической среды функционирования, вопросы управления объектом управления, каким является промышленное предприятие, представляющее сложную, динамичную, производственно-хозяйственную, социально-экономическую, техническую и организационную систему, открытую воздействию внешнего окружения, приобретают первостепенное значение².

Управлять предприятием - значит воздействовать на него с таким расчетом, чтобы оно достигало бы поставленной перед ним цели³ в изменчивых условиях внешнего окружения, причем без принципиальной потери устойчивости. Поэтому управление должно заключаться в том, чтобы, сохраняя устойчивость одних показателей деятельности (производительности труда, торговой наценки, фондоотдачи и многих др.), добиваться роста других (объемов реализации, активов, прибыли и т.д.).

В данном контексте, следует исходить из того, что, прежде всего, система управления предприятием, имеющая многоцелевой характер, должна осуществлять постоянное слежение за изменением целей и корректировать целеустремленность объекта управления; в свою очередь, цели управления должны охватывать различные аспекты деятельности предприятия (производственно-хозяйственные, социально-экономические,

¹ Система управления, устанавливающая правила и определяющая механизмы взаимоотношений между собственниками фирмы (компания), ее менеджерами, работниками и прочими стейкхолдерами, в западной практике получила название «корпоративное управление» (corporate governance).

² В современном понимании, предпринимательская деятельность, представляющая собой особый вид экономической деятельности, осуществляемой на инновационной и рискованной основе, означает перенос акцента на управленческий аспект: предпринимательский подход к управлению предполагает: активный поиск новых возможностей; творческую инициативу; адаптацию принимаемых решений к условиям динамичного и неопределенного внешнего окружения; гибкое планирование; централизацию полномочий по принятию решений.

³ Обычно цель предприятия заключается либо в получении конкретной прибыли, либо в захвате определенной доли рынка.

технические, организационные, экологические и др.); результатом деятельности предприятия должны являться эффекты различной природы, характеризующие степень достижения целей; ошибки в постановке и прогнозировании целей могут приводить к нарушению паритета целей и неоправданному расходу ресурсов; развитие предприятия является целенаправленным процессом, осуществляемым в интересах достижения всей совокупности целей; корпоративные нормы, регламентирующие систему управления и управленческие отношения, должны активно способствовать достижению объективных целей деятельности.

Управление производственной системой состоит в подаче субъектом управления (СУ)¹ сигналов на выполнение соответствующих действий управляемой системой. Передаваемые сигналы представляют собой команды - решения, принятые на основании информации, поступающей к управляющему органу из внешнего окружения (рынка, вышестоящих органов управления и т.п.) и внутренней среды организации по каналам прямой и обратной связи². Назначение субъекта управления - формировать такие воздействия на объект управления (ОУ), которые побуждали бы его принять состояние, определяемое целью управления. Применительно к промышленному предприятию можно полагать, что цель управления - выполнение производственной программы в рамках технико-экономических ограничений; управляющие воздействия - планы работ подразделений; обратная связь, необходимая для бесперебойного управления объектами управления в целях контроля и учета воздействия на них внешнего окружения³, - отчетные данные о ходе производства (выпуск и перемещение изделий, оценка производительности труда, состояния

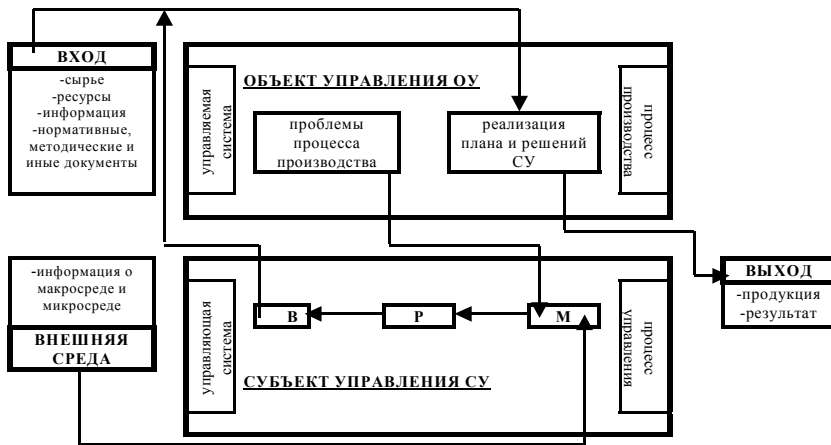
¹В общем случае под субъектом управления понимается лицо (группа лиц), руководящее объектом управления - отдельными работниками, трудовыми коллективами, предметами труда, машинами, основными фондами, финансами, производственными подразделениями, предприятием в целом.

²В отсутствии обратной связи управляемая подсистема может выйти из-под контроля и превратиться в неуправляемую.

³Важным подвидом обратных связей является так называемая «упреждающая обратная связь», учитывающая взаимосвязи между будущим и настоящим предприятия. Будучи открытой системой, предприятие, зависимое от внешнего окружения, должно развиваться, приспосабливаясь к внешним изменениям, менять собственную структуру и внутриорганизационные процессы. Отсюда следует вывод: предприятие становится эффективным (успешным) только при наличии четко сформулированных целей, которые задают вектор эволюции и позволяют управлять его будущим. Напротив, в отсутствии целей предприятие, подверженное комплексу случайных и неконтролируемых процессов, не имеет никаких возможностей воздействовать на свое будущее. Таким образом, предприятия можно подразделить на две группы: предприятия с активным типом управления (умеют запускать упреждающую обратную связь, управляя обстоятельствами и своим будущим); предприятия с реактивным типом управления (не умеют запускать упреждающую обратную связь: не фирма управляет обстоятельствами, а обстоятельства - фирмой).

производительности труда, состояния оборудования и производственных резервов, запасов на складе и незавершенного производства и т.п.).

Системы управления с обратной связью функционируют следующим образом: формируются данные о требуемом состоянии ОУ; данные о фактическом состоянии ОУ поступают к СУ по каналу обратной связи; на основании результатов сравнения данных о требуемом и фактическом состояниях ОУ вырабатываются соответствующие управляющие воздействия, назначением которых является корректировка поведения ОУ (рис.1.6).



Примечание:

1. Главные факторы внешней среды, влияющие на качество решений и эффективность функционирования системы управления предприятием:

- темпы научно-технического прогресса в области деятельности предприятия;
- новые потребности потребителей и их претензии по выпускаемым товарам;
- политика поставщиков;
- рыночная стратегия конкурентов;
- государственная политика в области внешнеэкономической деятельности;
- ценовая политика;
- другие факторы инфраструктуры рынка, макросреды, микросреды предприятия.

2. К компонентам “обратной связи” системы управления предприятием относятся: требования, рекламации, новая информация потребителей продукции предприятия, возникшие в связи с ее неудовлетворительным качеством, новыми достижениями научно-технического прогресса, инновациями и др. факторы;

3. **М** - моделирование состояния объекта управления на основании информации о проблемах, возникающих в процессе производства, и информации, поступающей из внешнего окружения; **Р** - разработка и принятие адекватных управленческих решений; **В** - организация выполнения принятых решений.

Рис. 1.6. Взаимодействие подсистем управления промышленным предприятием во внешнем окружении

Любой процесс управления формально может описываться следующими основными видами воздействий (сигналов), опосредованных прямыми и обратными связями¹:

- информационные сигналы (прямая связь), поступающие от внешнего окружения (со стороны входа) к субъекту и объекту управления;
- преобразование входного воздействия (обработка поступивших сигналов по установленному алгоритму);
- сигналы-команды (прямая связь) - информационные сигналы, поступающие от управляющей подсистемы к объекту управления (ОУ);
- информационные сигналы (обратная связь), поступающие от внешнего окружения (со стороны выхода) к субъекту и объекту управления;
- сигналы-сообщения (обратная связь), поступающие от управляемой подсистемы к управляющему органу как выражение реакции на управляющее воздействие².

1.2. Эволюция теории и практики менеджмента на промышленном предприятии (1885—1970-е гг.)

Возникнув в конце XIX в., менеджмент³ как профессиональное управление хозяйственной деятельностью рыночно ориентированными организациями (предприятиями, фирмами), направленное на достижение конечного результата (выполнение задания, увеличение доли рын-

¹Разграничение связей на прямую и обратную, по мнению автора монографии, не носит абсолютного характера. Оптимальное функционирование и развитие любой системы управления возможно лишь при условии наиболее полного соответствия содержания и форм прямой и обратной связей экономической природе взаимоотношений между подсистемами различного уровня и масштаба.

²Следует отметить, что обратная связь, увеличивающая влияние входа системы на ее выход (система оказывается способной усиливать благоприятные отклонения в своем функционировании), называется положительной обратной связью, а уменьшающая влияние входа системы на ее выход (система оказывается способной исправлять неблагоприятные отклонения в своем функционировании) - отрицательной обратной связью. Отрицательная обратная связь способствует восстановлению равновесия в системе, когда оно нарушается внешним воздействием, а положительная обратная связь вызывает большее отклонение, чем то, которое вызвало бы внешнее воздействие при отсутствии обратной связи.

³Термин "менеджмент" (от англ. management) в контексте управления хозяйственными системами появился в США. Основная задача менеджмента - поддержание баланса между процессом получения предприятием ресурсов из внешнего окружения, производством продукта и процессом передачи произведенного продукта во внешнее окружение. Понятие "управление" как целенаправленная деятельность людей, включающая упорядочение, регулирование взаимодействия и создание условий для функционирования и развития любых объектов и процессов в природе, обществе и технике, является более широким и обобщающим по отношению к понятию "менеджмент", поскольку может применяться к разным видам и сферам человеческой деятельности. В монографии "менеджмент" и "управление" используются как синонимы, как идентичные и взаимозаменяемые понятия.

ка, рост объемов продаж и прибыли и др.) путем рационального использования ресурсов, приобрел особую популярность в 1930-е гг. Отличительными особенностями современного менеджмента являются: ориентация на удовлетворение потребностей рынка и постоянное повышение эффективности производства, децентрализация и свобода в принятии управленческих решений, разработка долгосрочных целей и программ и их постоянная корректировка в зависимости от конъюнктуры рынка. Следует, однако, отметить, что, несмотря на формирование менеджмента как самостоятельной области научных знаний еще на рубеже XIX-XX вв. (первыми опубликовали свои работы по управлению и научной организации труда - Ф.У.Тейлор¹ «Сдельная система» (1895), «Управление предприятием» (1903), «Принципы научного менеджмента» (1911) [265], В.Ратенау² «О механизации жизни» (1906); А.Файоль «Общее и промышленное управление» (1916) [282]), и на сегодняшний день не существует общепринятой трактовки понятия "менеджмент", которому приписывается самое различное содержание:

- **менеджмент - вид специфической умственной деятельности**, в результате которой осуществляется процесс управления предприятием;

- **менеджмент - совокупность процессов управления**, связанных с получением, передачей, переработкой, хранением и использованием информации, с целью непрерывного осуществления последовательных действий от прогноза предстоящей деятельности, постановки цели и разработки способов ее достижения до анализа ее фактического результата³;

¹Фредерик Уинслоу Тейлор (1856-1915) - основоположник научного менеджмента, разработавший инструментарий по обеспечению рационализации и интенсификации труда, существенно сказавшиеся на повышении эффективности производства. Ф.У.Тейлор, изучая способы выполнения работ и трудовых операций, сформулировал четыре принципа управления индивидуальным трудом рабочих: научный подход к выполнению каждого элемента работы; научный подход к подбору, обучению и тренировке рабочего; кооперация с рабочими; разделение ответственности за результаты между менеджерами и рабочими [265].

²Вальтер Ратенау (1867-1922) - нем. гос. деятель, промышленник, финансист и публицист.

³Управление как деятельность включает две важнейшие разновидности:

- управление в типовых ситуациях (когда средства, методы и процедуры выполнения функций заранее жестко определены);

- управление в проблемных ситуациях, уникальных и не имеющих алгоритмов разрешения. Проблемные ситуации требуют перехода от действий на основе знания к рефлексии, пониманию ситуации, коммуникации по поводу возникшей ситуации, мышлению - и, как результат всех этих интеллектуальных и принципиально не алгоритмируемых процессов, к выработке новых норм, правил, средств и методов, технологий, алгоритмов, стандартов выполнения действий [253].

- **менеджмент - институциональная единица** (орган управления, организационная структура), предназначенная для управления той или иной организацией (отраслью, регионом, страной);

- **менеджмент - категория людей** (социальная группа, кадры управления), профессионально занимающихся управлением, работающих на должностях, входящих в аппарат управления, например, высшее руководство (топ - менеджмент, top management) - директора, их заместители; среднее звено управления (middle management) - начальники цехов, заведующие отделами, директора филиалов; низовое звено управления (sole management) - мастера, бригадиры, инспекторы;

- **менеджмент - искусство управления**, то есть способности эффективно применять накопленный практический опыт¹ (по выполнению задач с помощью отдельных людей или формально организованных групп; по созданию такой среды, в которой люди могут действовать как личности и кооперироваться для достижения целей группы; по формированию путей оптимизации эффективности труда и достижения целей);

- **менеджмент - практика реального управления**, ее осмысление;

- **менеджмент - наука об управлении, scientific management** (область человеческих знаний, совокупности принципов², методов³, средств и форм управления организациями, объединенных общей целью повышения организационной эффективности), изучающая деятельность по управлению и практическому применению принципов развития всей совокупности управленческих целей, специфических проблем и подходов⁴ к их решению. Научную основу дисциплины "менеджмент" составляет вся сумма знаний об управленческой мысли,

¹Принято считать, что искусство менеджмента базируется на знаниях, умениях, интуиции и опыте менеджеров, управляющих организациями.

²Принцип (от лат. principium - начало, основа, происхождение, первопричина) - основание некоторой совокупности фактов или знаний, основные правила, нормы управления и требования, фундаментальные основы управления, исходный пункт объяснения или руководства к действиям [533].

³Метод - совокупность конкретных вычислительных и логических процедур, выполняемых над определенными исходными данными и в установленной последовательности с целью получения результата решения какой-либо задачи (проблемы). Методы управления - способы воздействия субъекта управления на объект (менеджмента - на организацию, подразделение, персонал).

⁴Подход - наиболее принципиальный компонент методологии, определяющий выбор и использование остальных ее компонентов, форма (способ) мышления (идеи, взгляды) по отношению к исследованию и решению экономических проблем и управлению хозяйственными системами.

накопленная за сотни и тысячи лет практики и обобщенная в законах¹, моделях, концепциях², принципах, подходах.

Изучение истории менеджмента, имеющее своим предметом исследования управленческую мысль, дает дополнительный импульс для появления новых идей и концепций в практике совершенствования современных систем управления.

Управление как практическая деятельность зародилось в то время, когда человек впервые стал осознавать себя социальным существом с естественной потребностью в координировании совместных действий коллективов людей для достижения общих целей, связанных с процессами жизнеобеспечения. История знает немало примеров рационального управления не только отдельными коллективами, но и целыми государствами и империями.

Согласно сохранившимся и дошедшим до нас сведениям, достижения управленческой мысли наиболее ярко выражались в моделях, разрабатываемых учеными и практиками с целью решения многочисленных проблем, выдвигаемых закономерностями и тенденциями общественного развития (уровнем материально-технологической базы производства; совокупными характеристиками работника как носителя творческого, созидательного потенциала; развитием экономической и социальной среды; состоянием управленческой науки как таковой и др.) и уровнем потребностей. С содержательной точки зрения эволюция управленческой мысли, по мнению автора, представляет собой процесс формирования и трансформации совокупности взглядов на систему управления в соответствии с объективными условиями и потребностями экономики в течение исторически длительного периода.

Как показывает анализ соответствующей экономической литературы, эволюции управленческой мысли свойственны последовательно чередующиеся этапы, прерывающиеся так называемыми "управленческими революциями", вызванными такими радикальными изменениями бытия как, например, возникновение новых форм существенного (скачкообразного) разделения общественного труда, появление новых

¹Закон - традиционно-существенная, необходимая, устойчивая, повторяющаяся связь (отношение) между явлениями, не зависящий от нашего сознания, факт того, что предметы и явления окружающего мира функционируют и развиваются в соответствии с присущими им существенными, необходимыми, повторяющимися, устойчивыми отношениями (связями) [533].

²Концепция (от лат. *conceptio* - понимание) - определенный способ понимания (трактовки) какого-либо предмета, явления или процесса; основная точка зрения на предмет; руководящая идея для их систематического освещения [575]; концепция - генеральный замысел, определяющий стратегию действий при осуществлении реформ, проектов, планов, программ [530]. Концепция управления - основная мысль, точка зрения, руководящая идея, на основе которой вырабатываются конструктивные принципы управления.