

Левченко А.С., канд. эконом. наук, доц.,
Рудычев А.А., д-р эконом. наук, проф.,
Кузнецова И.А., канд. эконом. наук, проф.,
Лычев А.Ю., канд. эконом. наук, доц.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для управления активностью предприятия необходимо исследовать её как систему.

Системный подход к деловой активности означает, что она должна рассматриваться, с одной стороны, как явление, имеющее сложную внутреннюю структуру, образованную из взаимосвязанных элементов; во-вторых, как явление, представляющее часть структуры более высокого порядка.

В статье отмечается, что деловая активность предприятия – часть более широкого понятия – системы управления предприятием и в её составе можно выделить свои подсистемы, такие как: финансовая, инновационная, инвестиционная, маркетинговая, трудовая и производственная активность. Авторами выявлены факторы, повышающие и понижающие уровень деловой активности.

Результатом явилось разработка системы управления деловой активностью на предприятии.

Ключевые слова: деловая активность, система, факторы деловой активности, управление деловой активностью, жизненный цикл отдельных видов активностей, управляющая подсистема, управляемая подсистема.

Одной из важнейших характеристик, выражающей уровень развития и совершенствования хозяйственной деятельности предприятия, является деловая активность. Отечественные и зарубежные ученые внесли значительный вклад в разработку теоретических основ деловой активности, в исследование отдельных структурных компонентов её формирования в различных сферах хозяйствования. Ими обосновывается необходимость системного подхода к изучению этой сложной экономической категории.

Вместе с тем, следует признать, что теоретическое представление о деловой активности

как системной целостности в научной литературе является незавершенным, а состав структурных элементов формирования деловой активности нечетко определенным.

Исследуя деловую активность как систему, необходимо выяснить, какова её структура, т. е. определить элементы системы, её функции и взаимосвязь между этими элементами. Эффект системности при взаимодействии активностей в процессе формирования деловой активности представлен на рис. 1.

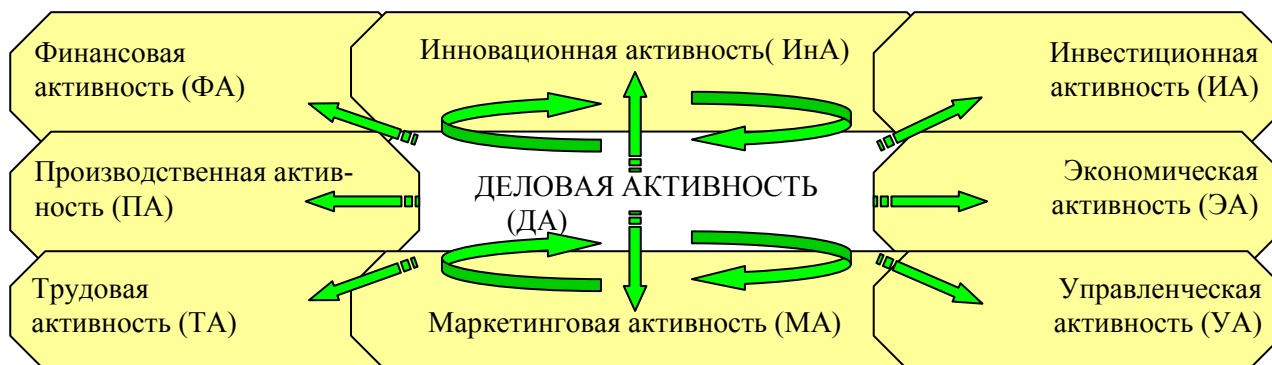


Рис. 1. Эффект системности при взаимодействии активностей в процессе формирования деловой активности

Рассматривая элементы, следует отметить, что сама деловая активность предприятия – часть более широкого понятия – системы управления предприятием, так как она является лишь результатом его хозяйственной деятельности, а не самим процессом. Внутри же деловой активности как системы также можно выделить свои подсистемы, такие как: финансовая, инновационная, инвестиционная, маркетинговая, трудовая и производственная активность. Каждая из

данных видов активности имеет свои потоки движения в производстве, определяя характер развития деловой активности предприятия в целом. Они приводят к возникновению у деловой активности как системы её главной функции – обеспечение эффективного ведения хозяйственной деятельности с целью улучшения позиций на рынке в результате тесного взаимодействия с внешней конкурентной средой.

Причем, выявление структуры деловой активности исходит из её исторического анализа, в котором рассматривается не только процесс формирования деловой активности в качестве самостоятельного понятия от ранее существующей

системы управления предприятием, но и этапы её проявления в рамках жизненного цикла предприятия. В нем, как и в любом цикле, есть своя группа стадий (подъем и спад), которые подразделяются на фазы (рис. 2).

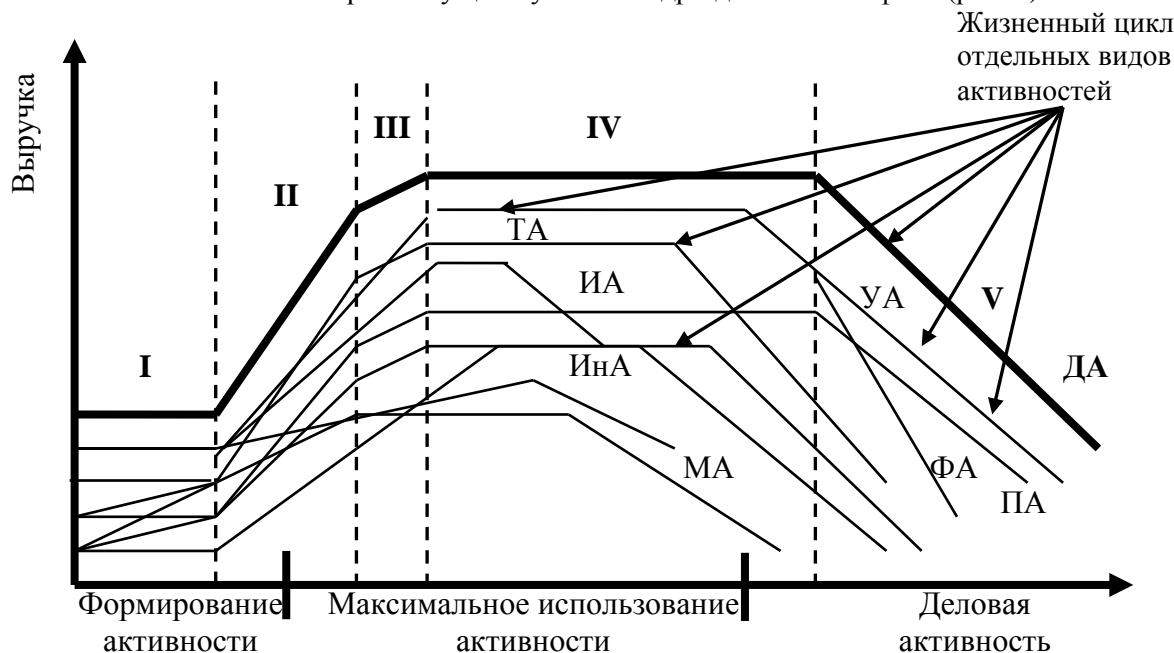


Рис. 2. Жизненный цикл отдельных видов активностей

Управление активностью предприятия сводится к формированию потенциала во всех сферах деятельности предприятия, причем, не отдельными блоками воздействия, а именно комплексным, целенаправленным управленческим решением задач по управлению активностью промышленного предприятия (рис. 3).

Главной целью в управлении активностью предприятия является формирование всех видов активности на выходе из системы, это может быть достигнуто при целенаправленном обеспечении активности предприятия как на входе в систему, так и в процессе преобразования. Что касается конкретных субъектов экономических отношений, то факторы деловой активности в данной среде будут значительно пересекаться со всеми факторами, косвенно или напрямую воздействующими на результаты и деятельность организаций.

В частности, к ним можно отнести: отраслевую принадлежность предприятия; качество и вид потребляемых ресурсов; уровень производства и сбыта продукции; финансовую, маркетинговую и учетную политику предприятия; структуру материально-технического обеспечения; характер стратегических и тактических решений; использование или внедрение инновационных технологий; степень вовлеченности в конкурентную среду и владение информацией об особенностях современного экономического развития организаций.

С учетом механизмов формирования системы управления предприятием выделяются следующие подсистемы, такие как: управляющая, управляемая, обеспечивающая.

Основной сутью управляющей подсистемы является определение цели, функции, методов и структуры управления активностью предприятия. Цели различаются по временному и по функциональному признакам, в соответствии с уровнями приоритетности или иерархичности. Определение функций управляющей подсистемы представляет собой выбор совокупности процессов организации, взаимодействия, учета, контроля, планирования, мотивации, необходимых для принятия управленческих решений.

Методы управляющей подсистемы включают в себя взаимосвязанную совокупность существующих методов управления, направленных на достижение целей управления активностью хозяйствующего субъекта.

Структуры управляющей подсистемы определяют организационную структуру и структуру управления предприятием во взаимосвязи с функциями и методами управления.

Что касается обеспечивающей подсистемы, то она состоит из информационной, ресурсной, методологической, правовой и экологической компонент, которые необходимы для обеспечения эффективного функционирования предприятия. Обеспечение активности влияет на активность предприятия на выходе из системы.

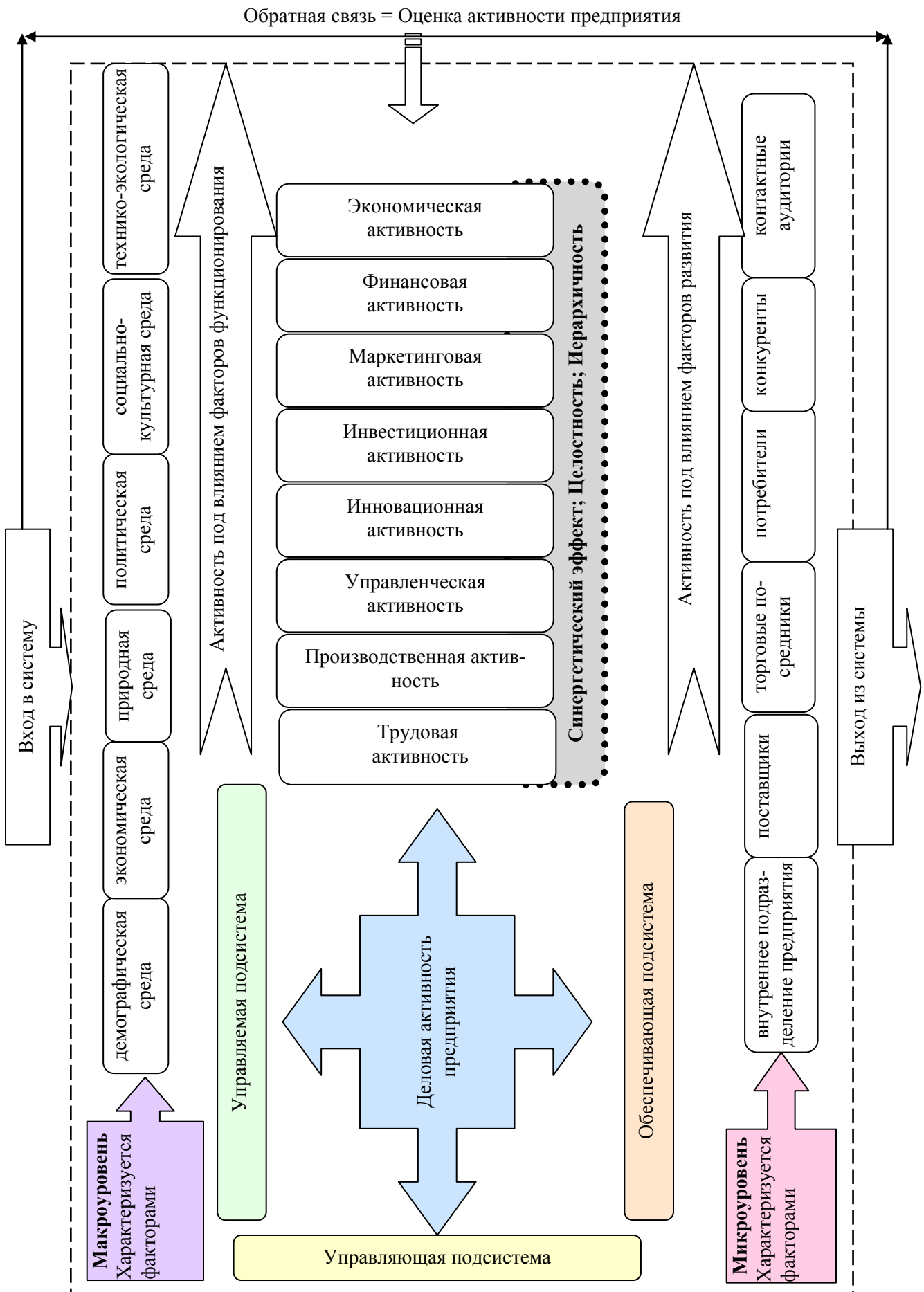


Рис. 3. Система управления деловой активностью предприятия

Управляемая функциональная подсистема состоит из трудовой, производственной, управленческой, экономической, инвестиционной, маркетинговой, финансовой, деловой, инновационной, рыночной активности и представляет собой совокупность объектов воздействия управляющей с использованием обеспечивающей подсистемы. Эта подсистема оказывает наибольшее влияние на активность предприятия.

Подсистема «деловая активность» является отражением взаимодействия управляющей, обеспечивающей и управляемой подсистем. Активность на данном уровне достигается с выполнением условия сбалансированного и целенаправленного воздействия всех подсистем.

Главной целью в управлении активностью предприятия является формирование всех видов активности на выходе из системы, а эта цель

может быть достигнута при целенаправленном обеспечении активности предприятия как на входе в систему, так и в процессе преобразования.

Важным элементом любой системы является формирование обратной связи. И этот элемент системы играет значимую роль, так как от эффективности построения обратной связи, правильной ее оценки, интерпретации и подбора корректирующих воздействий зависит общая эффективность функционирования системы управления активностью предприятия.

В качестве обратной связи данной системы выступает оценка активности предприятия, которая направлена на оперативное выявление отклонений в системе и их локализацию. Роль оценки активности предприятия в системе показана на рис. 4.

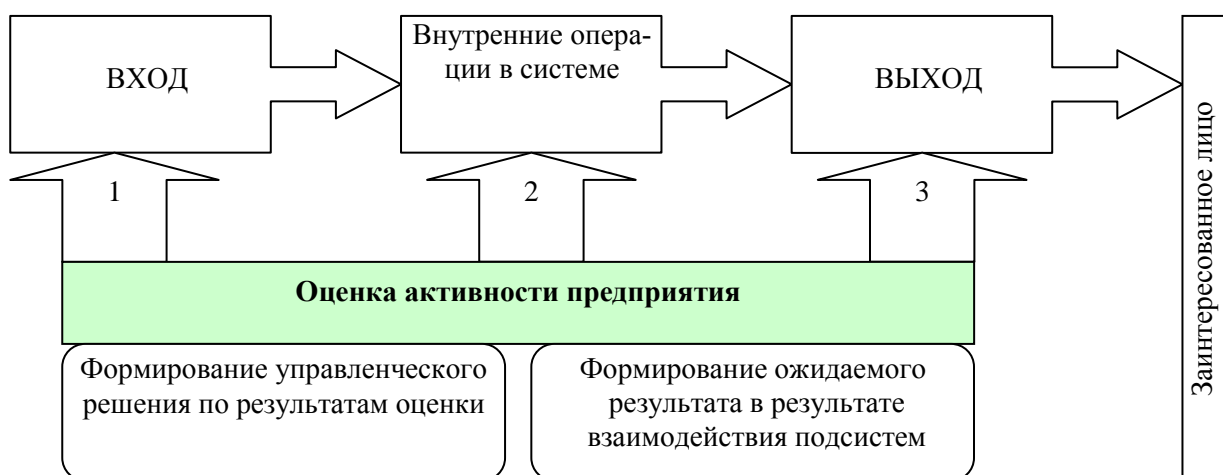


Рис. 4. Роль оценки активности предприятия в системе управления его деловой активностью

Следовательно, при выполнении функций обратной связи, оценка активности предприятия становится одним из основных инструментов формирования и обеспечения его деловой активности. Следует иметь в виду, что управленческие воздействия должны быть направлены на управляемую подсистему, так как ошибкой является проведение стремительных изменений в подсистеме без тщательного анализа, что пагубно влияет на активность предприятия.

Таким образом, предложенная модель осуществления процесса управления активностью предприятия позволяет структурировано решить вопросы управления по этапам, а также учитывает динамику процессов во времени, т.е. система имеет циклический характер проявления. Факторами, повышающими уровень деловой активности, являются условия как внутреннего, так и внешнего характера. К внешним, например, можно отнести снижение бюрократического пресса или облегчение возможности получения кредитов предприятиям, что обязательно должно сопровождаться стабильностью и

развитостью политико-экономической культуры страны.

Внутренние же факторы в большей части связаны с работой предприятия, его деятельностью в сфере планирования, маркетинга. К ним относятся: отраслевая принадлежность предприятий, уровень технической оснащенности и интенсивность внедрения разработок, квалификация кадров и др.

Проведенные исследования выявили следующие факторы роста деловой активности промышленных предприятий, негативно влияющие на их деятельность: нестабильная политическая и экономическая обстановка в стране; низкий уровень благосостояния населения и его доходное обеспечение; неэффективная организация работы и нехватка квалифицированных кадров; недостатки в законодательном контроле; сложность предоставления информации о финансово-хозяйственной деятельности российских организаций; недоверие к банковской системе; неразвитость судебной власти.

Деловая активность определяется через систему, которая, в свою очередь, интегрируя в себе совокупность достаточно сложных подсистем, сводит и направляет свои характеристики и результаты в механизм функционирования деловой активности через соответствующие ей входы и выходы. Другими словами, показатели маркетинговой, инновационной, инвестиционной, трудовой и других видов активностей образуют многочисленное число ресурсных, финансовых и организационных потоков, которые воздействуют на деловую активность на входе, и, преобразуясь в процессе деятельности предприятия, показывают уровень эффективности производства на выходе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. / пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. - 7-е изд. СПб.: Питер, 2007. 496 с: (Серия «Теория менеджмента»).
2. Баканов М. И. Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А.Д. Шеремет; под ред. М. И. Баканова. — 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. — 536 с.
3. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. / научн. ред. перевод. чл.-корр. РАН И. И. Елисеева; гл. ред. серии проф. Я. В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2003. — 624 с.
4. Долан, Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика [Текст] / Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д.; пер. с англ. и общ. ред. Лукашевич В.В. - М., СПб. : б.и., 1993. — 446 с.
5. Ильшева Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учеб. / Н. Н. Ильшева, С. И. Крылов. - М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2011.- 480 с.
6. Исаенко Е.В. Комплексная оценка рыночной активности организации, осуществляющих торговлю автотранспортными средствами / Е.В. Исаенко, Д.Н. Миллюкин // *Фундаментальные и прикладные исследования: международный научно-теоретический журнал*, / Белгородский университет потребительской кооперации. – Белгород: Изд-во БУПК, 2011. – Белгород, выпуск 1 (37). 2011 г. - С. 5–13.
7. Левченко А.С., Особенности определения маркетинговой активности предприятия как составляющей деловой активности / А.С. Левченко, А.А. Рудычев // *Социально-гуманитарные знания*. – 2013. – № 8. - С. 225-231.
8. Микалут С.М., Анализ структуры внешней деловой среды инновационных предприятий / С.М. Микалут, М.С. Старикова, А.А. Резниченко // *Социально-гуманитарное знание*. – 2012. - № 8. – С. 228-235.
9. Проблемы реформирования системы управления промышленным предприятием в условиях нестабильности внешней среды: монография / А.А. Рудычев, Е.Н. Чижова, В.В. Борачук. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2011. – 183 с.
10. Снитко Л.Т. Трудовой потенциал предприятия и его оценка / Л.Т. Снитко, Труфанова К.В. // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права: Международный научно-теоретический журнал*.- Выпуск 3(39). – Издательство Белгородского университета кооперации, экономики и права. –2011. - с.137-142.
11. Старикова М.С. Повышение адаптивности субъекта рынка к новым экономическим условиям / М.С. Старикова // *Сборник научных трудов Белгородского филиала СГА. Выпуск 20. Посвящен семнадцатой годовщине БФ СГА*. – Белгород, 2012. – С. 162-170.
12. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учеб. / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 208 с.