

УДК(681.5.015)

КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

С.Г. Чёрный

Херсонский национальный технический университет

e-mail: black@kerch.net

Для решения проблемы управляемого развития производственно-экономических систем необходимо выделение специальной подсистемы управления развитием, обеспечивающей решение всей совокупности задач развития предприятий. Наличие факторов неопределенности приводит к тому, что проблема развития предприятия относится к классу слабоструктуризованных проблем, а задачи управления развитием оказываются слабоформализуемыми задачами развития.

Традиционные методы решения задач управления развитием предприятия не отвечают требованиям системного подхода, ориентированны на достаточно узкий класс задач, не учитывают особенностей современной рыночной экономики и возможностей новых информационных технологий. В то же время опыт разработки и внедрения экономических информационных систем показывает, что даже для сравнительно простых по своей информационной и алгоритмической структуре задач типовые их реализации требуют доработки и адаптации применительно к конкретному предприятию. Ситуация многократно усложняется в случае создания систем поддержки принятия решений (СППР) для задач с высоким уровнем неопределенности различной природы. Каждая задача решаемая в этих СППР, отличается не только для двух различных предприятий, но и отличается по своему внутреннему содержанию и информационному наполнению, для различных лиц, принимающих решение (ЛПР).

За последние годы резко изменились взаимоотношения предприятия с внешней средой – государством и его институтами, финансовой системой, снабженческо-сбытовыми организациями и конкурентами [1].

Предприятие имеет проблемы нескольких уровней:

- поиск партнеров;
- обеспечение положительности финансовых потоков;
- эффективное управление;
- интегрированное декомпозиционное взаимодействие всех подсистем.

Подобная иерархия ценностей просматривается в трудах [2].

В условиях острой нехватки денежной массы, падения спроса на продукцию, на первое место выходит самовывживание предприятия, т.е. его способность платить по счетам. Проблема решается экстренным путем принятия решений по реализации продукции.

Далее необходимо решить проблему реализации продукции и закупка сырья, т.е. процесс регенерации с помощью новых идей нарушенных хозяйственных связей и поиска новых клиентов и инвестиций. Для данной проблемы актуализируется вопрос создания блока «продвижение товара». Данный блок должен иметь горизонтальную организационную структуру и систему стимулирования, которая напрямую связана с прибылью от реализации продукции. Данный отдел должен обеспечивать

ориентированный выпуск на потребителя продукции, а это добивается за счет работы с потенциальными покупателями на обширном сегменте рынка.

Спрос – это обобщающий термин, описывающий поведение фактических и потенциальных покупателей товара.

Итак, мы обнаруживаем следующую обратную зависимость – с ростом цены уменьшается спрос. Такая функциональная зависимость называется законом спроса.

Закон спроса может быть графически изображен в виде графика, показывающего какое количество товара потребители готовы приобрести по некоторой цене. Такой график называется кривой спроса.

При построении графиков в математике и других естественных науках принято независимую переменную откладывать по горизонтальной оси (оси абсцисс), а зависимую – по вертикальной оси (оси ординат).

Так сложилось, что в экономической теории независимая переменная откладывается по оси ординат, а зависимая – по оси абсцисс.

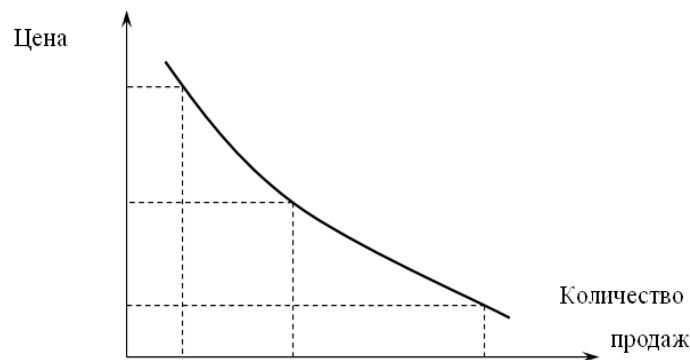


Рисунок 1 – Кривая эластичности спроса.

Положим $Q(P)$ – кривая спроса, которую можно аппроксимировать линейной функцией от цены P : $Q(P) = b_0 - b_1 P$, где b_0 и b_1 – параметры модели.

В процессе производства и реализации продукции общие издержки состоят из постоянных и переменных, зависящих от объёма произведенной и реализованной продукции $S(Q) = S_{\text{пост}} + S_{\text{пер}} \cdot Q$

При такой постановке (линейная модель спроса) и в таких обозначениях имеем:

$V = P \cdot Q(P)$ – выручка от реализации продукции

$E = V - S(Q)$ – валовая прибыль

Актуализируется вопрос максимизации. Очевидно, если к настоящему моменту имеются заёмные средства, то следует как можно быстрее получить наибольшую выручку.

Если же предприятие нацелено на получение прибыли, то следует максимизировать прибыль.

Два таких подхода существенно влияют на тактику менеджмента.

1. Максимизация выручки.

$$\frac{dV}{dP} = Q(P) + P \frac{dQ}{dP} = Q(P) + P \cdot (-b_1) = b_0 - b_1 P - b_1 P = b_0 - 2b_1 P$$

$$\frac{dV}{dP} = 0 \rightarrow P_V = \frac{b_0}{2b_1} \text{ что будет являться оптимальной ценой для максимизации выручки.}$$

При этом необходимо учесть, что объем реализации $Q(P)|_{P_V} = b_0 - b_1 \frac{b_0}{2b_1} = \frac{b_0}{2}$, т.е. $Q_V = \frac{b_0}{2}$ - оптимальный объем выпуска продукции. Полученная при таких условиях выручка составит $V_V = \frac{b_0^2}{4b_1}$. Для организации производства следует предусмотреть издержки $S_V = S_{ном} + \frac{b_0}{2} S_{неп}$

2. Максимизация прибыли

$$E = V - S(Q) = QP - S_{ном} - S_{неп} \cdot Q = b_0 P - b_1 P^2 - S_{ном} - S_{неп} b_0 + S_{неп} b_1 P$$

$$\frac{dE}{dP} = b_0 - 2b_1 P + S_{неп} b_1;$$

$$\frac{dE}{dP} = 0 \rightarrow 2b_1 P = b_0 + S_{неп} b$$

Итак, для получения максимальной прибыли, имеем оптимальную цену $P_E = \frac{b_0}{2b_1} + \frac{S_{неп}}{2}$.

$$\text{При этом } \begin{cases} Q_E = \frac{b_0}{2} - \frac{b_1}{2} S_{неп} \\ V_E = \frac{b_0^2}{4b_1} - \frac{b_1}{4} S_{неп}^2 \\ S_V = S_{ном} + \frac{b_0}{2} S_{неп} - \frac{b_1}{2} S_{неп}^2 \end{cases}$$

Решив задачу поиска партнеров предприятие оказывается перед задачей организации эффективного управления производством. Эффективное управление позволяет снизить издержки и улучшить качество продукции, что позволяет закрепить за фирмой ее покупателей. При этом следует отметить, что западные фирмы весьма успешно применяют вертикальную интеграцию по производственному циклу совместно с горизонтальной интеграцией по параллельным видам продукции [1]. В результате этого фирма получает преимущества как вертикальных организационных структур – минимизацию издержек, так и горизонтальных структур – минимизацию пропущенной выгоды.

Решив проблему эффективного управления, фирма оказывается перед социальным спектром проблем ее служащих. Пренебрежение социальными проблемами может привести к значительным транзакционным издержкам на поиск и обучение нового персонала. Транзакционные издержки тем больше, чем выше квалификация служащих и сильнее классификация работы фирмы. После решения социальных проблем может возникнуть аспект и решения проблем творческого характера, что может так же повлечь за собой транзакционные издержки. Меньшая продуктивность работы приводит

относительному проигрышу продукции по сравнению с конкурентами, сумевшими обеспечить творческий характер работы.

Решив проблему организации творческого характера труда фирма или предприятие оказывается в состоянии работать с проблемой организации интегрированного взаимодействия всех подсистем. Интегрированное взаимодействие всех подсистем порождает сложные процессы самоорганизации фирмы, что дает конкурентные преимущества за счет эффектов синергетики.

При реализации полного комплекса структуры достигается максимальная работа с сегментом рынка, но для этого необходимо интегрированное декомпозиционное взаимодействие всех подсистем.

Обострение конкурентной борьбы повышает роль процессов управления развитием. В то же время динамика научно-технического прогресса предъявляет повышенные требования к самому процессу управления развитием предприятия. Так существенно удлиняются охватываемые планами периоды: увеличивается общий горизонт планирования; стратегии

Для решения проблемы управления развитием предприятия необходимо:

- формализация процесса управляемого развития как объекта управления;
- структуризация предметной области и представление ее как декомпозиционных задач;
- построение механизма, основанного на экономико-математических методах;
- разработка общей концепции решения слабоформализуемых задач развития и разработка моделей инноваций с применением СППР;

Анализируя положение фирм в Украинской экономике можно заметить [], большинство фирм имеют проблемы:

- нехватка партнеров;
- нехватка наличности;
- неэффективное управление производством.

Хотя преуспевающие фирмы имеют проблемы:

- социальной реализации служащих;
- нетворческого характера труда;
- налаживание интегрированного взаимодействия всех подсистем фирмы.

Справляются с проблемами реализации данной структуры далеко не все фирмы и предприятия.

Литература:

1. Ходаков В.Е., Соколова Н.А., Ходаков Д.В., Координация в управлении развитием объектов хозяйственной деятельности / Вестник ХНТУ – Херсон: ХНТУ, 2005 №1(21) С.10-24.
2. Mintzberg, Henry and Quinn, James Brian. The strategy process. Concepts, Contexts, Cases. New Jersey, Englewood Cliffs: PRENTICE HALL, 1991. – 1083 p.