

ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ДЕТЕРМИНАНТОВ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Канд. экон. наук, доц. **КАРПЕНКО Е. М.**

Учреждение образования

«Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого»

Важнейшая характеристика предприятия как производственной системы – обладание продуцирующей способностью [1], т. е. способностью самостоятельно продуцировать продукт (результат), который, будучи потребленным, позволяет удовлетворить некую общественную потребность, а как хозяйствующего субъекта – использование этой способности, т. е. осуществление хозяйственной деятельности для достижения целей, являющихся идеальным выражением результатов деятельности [2]. В этой связи актуальность приобретает определение факторов, детерминирующих уровень результативности деятельности предприятия.

Анализ существующих подходов к решению данной проблемы позволяет выделить [3]:

1. Ресурсный (интернальный) подход. Он исходит из того, что результативность деятельности предприятия на рынке становится результатом его принципиального рыночного поведения, которое, в свою очередь, отражает ресурсы и компетенции, которыми оно обладает, т. е. выдвигается парадигма «ресурсы – поведение – результат».

2. Рыночный (экстернальный) подход. Он исходит из того, что результативность деятельности предприятия детерминируется структурой рынков, на которых оно функционирует, т. е. выдвигается парадигма «структура – поведение – результат», в соответствии с которой рыночная структура определяет поведение предприятия и тем самым конечные результаты его деятельности.

На наш взгляд, как ресурсный, так и рыночный подходы имеют существенные недостатки: для ресурсного подхода – это игнорирование открытости предприятия как производственной системы, для рыночного – игнорирование своеобразия предприятия, выраженного как имеющимся потенциалом, так и спецификой процесса его использования (актуализации), которые не позволяют применять их для адекватного действительности объяснения результативности деятельности реальных предприятий. Следовательно, существует необходимость разра-

ботки теоретического подхода, позволяющего более адекватно действительности объяснить результативность деятельности предприятий, что, в свою очередь, является важным этапом в разработке новой теории фирмы [4].

Думается, данный подход может быть создан путем интеграции существующих. Однако основная сложность разработки единого подхода к объяснению результативности деятельности предприятия заключается в поиске концепции, которая бы стала теоретической базой разрабатываемой интегральной концепции результативности, без которой никакой синтез подходов невозможен. Подобной базой могут служить концепция потенциала предприятия как производственной системы [5] и тесно связанная с ней концепция позиционирования предприятия во внешнем окружении, которые, в свою очередь, опираются на трактовку процесса возникновения результатов деятельности (и свойств) предприятий как сложндетерминированного.

Предлагаемая концепция причинной и не-причинной детерминации результатов деятельности экономических систем позволяет говорить о процессе порождения (продуцирования) данными системами результатов их деятельности как о системной совокупности процессов собственно причинной (каузальной), условной (кондициональной) и индуцирующей (пусковой) детерминаций. Рассмотрим последовательно каждый из них применительно к предмету и объекту настоящей работы.

В соответствии с концепцией множественной детерминации явлений действительности можно констатировать, что результативность деятельности предприятия определяется тремя группами детерминантов, играющих в их порождении различные функции. К этим детерминантам относятся:

1. Детерминанты, являющиеся собственно причинами возникновения результатов деятельности предприятия. Роль причины как фактора, порождающего результат деятельности предприятия, характеризуется веществен-

ными, энергетическими и информационными потоками, ею «источаемыми» (при ее рассмотрении с субстанциональной точки зрения) и формирующими субстанциональную сущность следствия, т. е. результатов деятельности предприятия. В основе предлагаемой трактовки процесса возникновения результатов деятельности, наличия и изменения свойств экономических систем лежит представление о потенциале данных систем как о причине указанных явлений действительности.

Исследование основных черт причинной детерминации позволяет говорить о том, что потенциал предприятия как причину исследуемых явлений действительности (результатов функционирования) необходимо рассматривать в двух формах: как причину в субстанциональном смысле (статичный компонент причины) и как причину в реляционном смысле (динамичный компонент причины).

Рассматривать потенциал в качестве субстанциональной формы причины – значит рассматривать источники субстанциональной составляющей возможностей. Источники потенциалов предприятия можно определить следующим образом: все объекты и явления, используемые предприятием в процессе его деятельности, которые могут быть рассмотрены в причинной связи с результатами этой деятельности, являются источниками его потенциалов.

Источником статичного компонента потенциала предприятия являются его ресурсы. Если рассматривать роль ресурсов с точки зрения категориального отношения «возможность – действительность», то их необходимо трактовать как источники возможностей предприятия. При этом данные возможности следует рассматривать как абстрактные, поскольку в данном случае ресурсы рассматриваются вне условий актуализации порождаемых ими возможностей.

Таким образом, в самом широком смысле ресурсы – это запасы (как источники абстрактных возможностей) и реальные потоки (как источники конкретных возможностей, возникающих только при наличии реляционной составляющей потенциала как причины) определенных видов используемых в преобразовательной деятельности технологических факторов, принадлежащих предприятию, на входах в него, совместно обеспечивающие получение на его выходе заданного результата.

Источниками субстанционального компонента потенциала предприятия как причины возникновения результатов его деятельности

являются ресурсы: основные фонды; оборотные средства; земельные ресурсы; физиологические способности персонала предприятия к труду; индивидуальные необъективированные знания работников предприятия; знания, объективированные в технологиях деятельности предприятия; организационная структура; организационная культура; гудвил предприятия и его ресурсы позиционирования, выступающие выражением позиции предприятия во внешнем окружении (конкуренции и сознании внешних субъектов), пространстве и времени.

Таким образом, ресурсы в виде запаса – это только статичная часть причины, ее субстанциональная основа или, говоря по-иному, источники абстрактных возможностей предприятия. В данном виде они не являются причиной возникновения результатов его деятельности, поскольку сами по себе не могут актуализироваться, превратиться в действительность.

Поэтому причиной, порождающей результат, являются не ресурсы, а возможности предприятия, но возможности не абстрактные, а конкретные, источником которых являются не только ресурсы, но и условия, наличие которых повышает уровень актуальности порожденных ресурсами возможностей, что делает возможным их превращение в действительность. Иными словами, конкретные возможности есть выражение действия не только причинной, но и кондициональной детерминации.

Данное утверждение дает возможность определить сущность потенциала как совокупности субстанциональной и реляционной форм причины возникновения результатов деятельности предприятия. Рассматривать потенциал как совокупность субстанциональной и реляционной форм причины – значит рассматривать его как совокупность конкретных (реальных) возможностей, которые являются следствием действия кондициональной детерминации или условий актуализации потенциала предприятия.

Потенциал предприятия как совокупность субстанциональной и реляционной форм причины структурно представляет совокупность его конкретных возможностей. В данную совокупность включаются все имеющиеся возможности предприятия по достижению его целей (производственному потребным реальным будущим результатам). Это означает, что при исследовании потенциала во внимание должны приниматься только имеющиеся возможности достижения максимально возможного уровня

целей предприятия, а не какие-либо иные. Данное ограничение является следствием того, что цель исследования потенциала предприятия заключается не в рассмотрении его самого по себе (обособленно), а в тесной связи с результатами (продуктом) его актуализации. Исходя из сказанного, категорию «потенциал предприятия» необходимо трактовать следующим образом: потенциал предприятия – категория, характеризующая системную совокупность его возможностей, определяющую максимально возможный уровень достижения им своих целей при наличии условий полной актуализации имеющихся возможностей.

Итак, потенциал предприятия как порождающий феномен детерминируется двояко: его субстанциональная часть – имеющимися запасами ресурсов, его реляционная часть – условиями, относящимися как к рассматриваемому предприятию, так и его внешнему окружению. Именно действие условий делает возможным рост уровня бытийности потенциалов (их трансформацию из абстрактных в конкретные) предприятия и, в конечном итоге, возникновение потоков ресурсов, вещественно, энергетически и информационно формирующих результат его деятельности.

В этой связи важнейшее значение приобретает исследование сущности и механизма действия условий в процессе кондициональной детерминации на процесс причинного обуславливания потенциалом предприятия результатов его деятельности.

2. Детерминанты, являющиеся условиями возникновения результатов деятельности предприятия. Проведенный анализ причин возникновения результатов деятельности предприятия позволяет говорить о том, что любое действующее предприятие обладает возможностью (как субстанциональной формой причины) их порождения. Но для актуализации этой возможности, т. е. превращения ее в действительность, необходимо наличие условий для этого. В данном случае роль условий заключается в порождении реляционного компонента причины возникновения результатов деятельности, который, собственно, и делает причину причиной, т. е. взаимодействием.

Описанные выше основные черты условий присущи таким феноменам действительности, связанным с предприятиями и их деятельностью, как технологии деятельности; потенциалы системы более высокого уровня иерархии (отрасль, регион, страна), в которую рассматриваемое предприятие входит в качестве подсистемы;

условия среды его ближайшего окружения (прежде всего интенсивность конкурентного противодействия).

Выявленные условия по механизму воздействия на потенциал предприятия можно разделить на две группы: внутренние, к которым относится технология деятельности, и внешние, к которым относятся потенциалы системы более высокого уровня иерархии и условия среды ближайшего окружения.

Наличие описанных выше условий, детерминирующих процесс актуализации потенциала предприятия, позволяет говорить о том, что причина возникновения результата его функционирования как взаимодействия должна рассматриваться двояко, во-первых, как внутреннее взаимодействие возможностей предприятия, материализованное в своих существенных чертах в потоках ресурсов (однако процесс порождения не может сводиться только к возникновению потоков ресурсов вследствие наличия системных эффектов деятельности), во-вторых, как внешнее взаимодействие предприятия, обладающее свойством открытости, со своим внешним окружением. Следовательно, причина возникновения результатов его деятельности как взаимодействие описывается цепочкой «обмен со средой на входе предприятия – процесс преобразования внутри предприятия – обмен со средой на выходе предприятия».

Механизм воздействия технологии (внутренних условий) на абстрактные возможности предприятия заключается в обеспечении совокупности способов преобразования предметов деятельности в продукт деятельности. Иными словами, она дает предприятию принципиальную возможность соединения технологических факторов с целью их преобразования для достижения определенного результата. Таким образом, под воздействием технологии запасы ресурсов превращаются в потоки, а абстрактные возможности, источником которых они являются, – в конкретные, обладающие определенной степенью бытийности, т. е. возможностью превращения в действительный результат.

Из сказанного выше следует один важный вывод: поскольку часть условий трансформации абстрактных возможностей в конкретные относится к самому предприятию, это означает, что реальные предприятия обладают конкретными возможностями продуцирования необходимого результата деятельности вне зависимости от характеристик их внешнего окружения, т. е. все их возможности обладают той или иной степенью реальности, а значит, способно-

стью обладания актуальной формой бытийности (превращения в результат).

Итак, потенциал предприятия как совокупность его конкретных (реальных) возможностей может исследоваться вне его взаимосвязей с внешней средой, однако данное исследование может выявить лишь ограниченную часть возможностей, поскольку остальные будут кондиционально детерминироваться условиями не внутренней, а внешней среды.

Прирост потенций предприятия вследствие наличия внешних условий может быть объяснен на основе механизма отношений инструментальности [6]. Происходит он следующим образом: если в качестве инструмента выступает функциональная подсистема предприятия (как обладающая собственными потенциями и ресурсы которой принадлежат предприятию), то прирост потенциала предприятия происходит вследствие того, что данный инструмент выступает источником его возможностей. Если же в качестве инструмента выступает система, в которую данное предприятие входит в качестве подсистемы, то она для него выступает источником условий актуализации имеющихся возможностей.

Основное отличие условия как источника потенций предприятия от ресурса состоит в том, что оно не содержит в себе субстанциональной основы возможностей. Данная ситуация имеет место и в том случае, если предприятие может использовать ресурсы, которые оно не контролирует. При этом использование этих ресурсов происходит не в форме использования их как фактора производства, а как источника конкретных возможностей (имеющих в качестве причины и субстанциональную, и реляционную формы), т. е. источника потенций. Следовательно, ресурсы, не принадлежащие предприятию, оно использует в форме их характеристик, обуславливающих возникновение реляционной составляющей у собственных возможностей и поэтому представляющих для него в качестве условия. В этом предлагаемая трактовка детерминантов результативности деятельности предприятия отличается от ресурсной теории фирмы и теории факторов производства.

На наш взгляд, связь внешних условий актуализации возможностей предприятия с его потенциями осуществляется путем его позиционирования во внешнем окружении. Данное

позиционирование может быть рассмотрено путем изучения его ресурсов.

3. Детерминанты, являющиеся индуцирующими факторами возникновения результатов деятельности предприятия. Наличие возможности возникновения у предприятия результатов его деятельности и условий для ее актуализации недостаточно для инициирования данного процесса. Для этого необходимо действие индуцирующих факторов. В данном случае их роль заключается в индуцировании процесса актуализации потенций предприятия и детерминировании структуры и величины результата этой актуализации.

Если в качестве процесса порождения причиной следствия рассматривать процесс актуализации потенциала предприятия, то детерминанты, индуцирующие актуализацию его реальных возможностей, находятся в функционировании рассматриваемой системы и, следовательно, возможно их отождествление с детерминантами, инициирующими данное функционирование. Таким образом, применительно к процессам функционирования предприятия в качестве базового пускового фактора причинно-следственных связей следует, рассматривать поведение людей, связанное с комплексом мотивирующих его параметров и могущего быть описанным посредством описания этого комплекса.

Индуцирующими процесс актуализации потенций предприятия факторами являются:

а) цели предприятия, обуславливающие структуру и величину результата актуализации потенций предприятия. Их необходимо рассматривать как совокупность целей индивидов, предстающих в виде целей заинтересованных групп (работников предприятия, менеджеров, акционеров, поставщиков, потребителей), целей общества, включающих в себя как то, что предприятие делает для общества, так и то, что оно может сделать для общества, и системных целей предприятия, которые, в свою очередь, включают цели-задания, состоящие в производстве необходимой продукции (работ, услуг) в определенном месте, времени и с необходимым качеством, и телеономические цели. Телеономические цели в данном случае рассматриваются как цели, связанные с эффективностью деятельности (внешней и внутренней), и как цели, связанные с адаптацией, которая рассматривается как совокуп-

ность процессов актуализации потенциалов гибкости и развития. Средством, обеспечивающим композиционные связи между этими группами целей предприятия, является идеал его деятельности, который можно трактовать как сохранение и улучшение положения предприятия в системе более высокого уровня иерархии;

б) интенсивность мотивации персонала предприятия как средство связи рациональности поведения предприятия в условиях конкуренции и результатов данного поведения, которая обуславливает величину результата актуализации потенциалов в условиях конкурентного противодействия. Интенсивность мотивации можно определить как фактор, оказывающий влияние на напряженность поведения индивида, направленного на достижение поставленных целей, и определяющий меру его усилий по их достижению. Интенсивность мотивации можно определить также как величину психологической силы, определяющей напряженность поведения индивида. Очевидно, что чем интенсивнее мотивация, тем больше усилий будет прилагать работник для достижения поставленных целей и тем выше при прочих равных условиях будет уровень их достижения и наоборот.

С точки зрения исследования процесса актуализации потенциала предприятия, наибольшее значение имеет рассмотрение двух структурных компонентов мотивации, которые фактически являются основными ее функциями как инициирующего фактора в данном процессе [7]:

1. Мотивация инициации. Ведущая функция мотивации инициации – побуждение, инициация деятельности и действий. Под инициацией деятельности понимается возобновление осуществления прерванной деятельности или начало осуществления новой деятельности. Можно выделить следующие основные детерминанты структуры мотивации инициации: обобщенные устойчивые мотивы личности; мотивационная иерархия – характерное для каждого человека соотношение между мотивами; мотивационная значимость ситуации – побудительные характеристики ситуации, возникающие на основе мотивационной оценки ситуации; компетентность в ситуации – возможности субъекта осуществлять деятельность в данной ситуации для реализации мотива. Исследование мотивации инициации, тесно связанной с эмоциональной сферой личности, является ско-

рее задачей психологии, чем экономической науки.

2. Мотивация селекции. Ведущая функция мотивации селекции – это выбор цели и направление деятельности на цель. На предыдущем этапе процесса мотивации на основе общей селективной функции мотива и процессов мотивационной оценки ситуации была выделена зона, в которой мотивационная тенденция направляла деятельность для дальнейшей конкретизации мотива. Однако для этого необходимо выбрать цель и выполнить действие. Именно процессы конкретной селекции реализуют эту функцию, а мотив выполняет лишь роль неспецифической селекции. В структуру мотивации селекции входят следующие детерминанты: целевая структура – иерархизированная система целей индивида; мотивационная значимость цели; предвосхищение достижимости цели. Можно выделить два важных аспекта предвосхищения достижимости цели: во-первых, зависимость от внешних условий, в которых задана цель, во-вторых, от внутренних условий (возможности субъекта, его компетентность в данном виде деятельности); компетентность в задании. Именно данный этап процесса мотивации может являться предметом исследования экономической науки и в его рамках необходимо определить, во-первых, причины (внешние и внутренние), обуславливающие направление деятельности предприятия, во-вторых, причины, определяющие ее интенсивность.

Исходя из сказанного выше, можно заключить, что процесс порождения результатов деятельности предприятия как системная совокупность процессов причинной, кондициональной и индуцирующей детерминации может быть представлен в виде схемы, приведенной на рис. 1.

Необходимо отметить, что рисунок представляет только схематичное изображение причинной, условной и индуцирующей детерминаций процессов достижения предприятием целей (порождения результатов деятельности), не учитывающее комплекса обратных связей, соотношения носителей всех описываемых составляющих и имеющее достаточно высокий уровень абстрагирования от многих других моментов.

Изложенная концепция детерминантов результативности деятельности предприятия успешно апробирована на примере предприятий отрасли сельскохозяйственного машиностроения Республики Беларусь, что подтвердило верность изложенных теоретических положений.

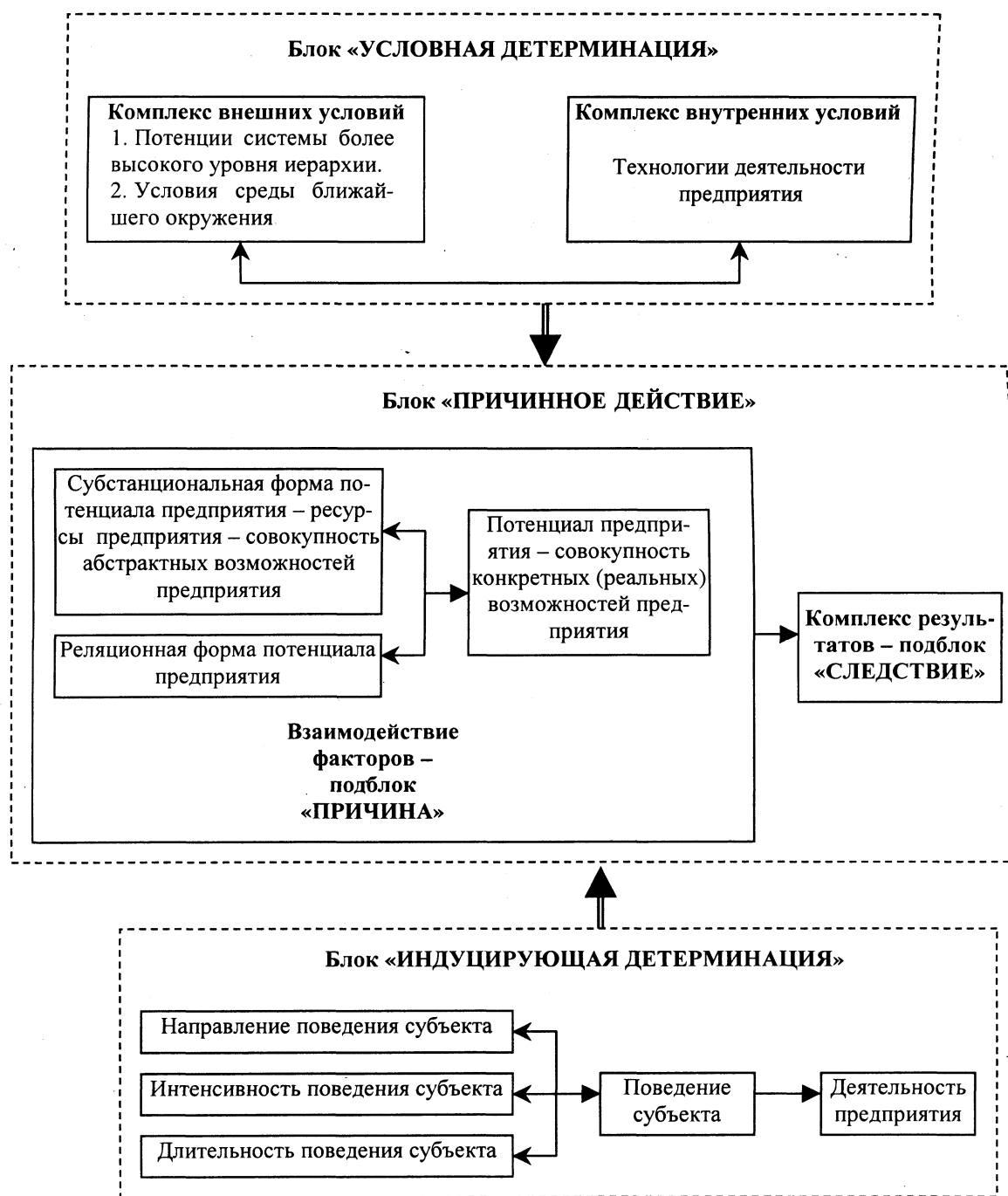


Рис. 1. Схема детерминированности процесса достижения предприятием целей (порождения результатов деятельности), реализуемого посредством актуализации своего потенциала

ЛИТЕРАТУРА

1. Комков С. Ю., Карпенко Е. М., Драгун Н. П. Определение качественной сущности производственных систем // Вестник Гомельского государственного технического университета имени П. О. Сухого. – 2001. – № 3–4. – С. 83–92.
2. Драгун Н. П., Карпенко Е. М. Характеристика целей предприятия как продуцентов его конкурентоспо-

собности // Вестник Брестского государственного университета. – 2002. – № 3. – С. 104–108.

3. Осадник В. Значение интеграции рыночного и ресурсного подходов для стратегического управления предприятием // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 4. – С. 80–86.

4. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 47–69.

5. Драгун Н. П., Карпенко Е. М. Разработка методологического подхода к трактовке сущности категории «потенциал производственной системы» и исследование ее взаимосвязи с другими экономическими категориями // Вестник Гомельского государственного технического университета имени П. О. Сухого. – 2000. – № 3. – С. 98–104.

6. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах / Пер. с англ.; Под ред. И. А. Ушакова. – М.; 1974. – С. 40.

7. Васильев И. А., Магомед-Эминов М. Ш. Мотивация и контроль за действием. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – С. 118–122.

УДК 658.5

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПОДСИСТЕМОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Асп. СЕРЧЕНЯ Т. И.

Белорусский национальный технический университет

Центральное место в системе менеджмента промышленного предприятия занимает подсистема производственного менеджмента. Под данным понятием будем понимать совокупность взаимосвязанных элементов, характеризующих производство, его организацию, техническое обслуживание, а также управление производственной стратегией, производственной экономикой, производством в оперативном режиме [1].

Как объект управления подсистема производственного менеджмента является динамично развивающейся. Ее элементы взаимосвязаны и взаимозависимы. Они требуют целенаправленного взаимодействия с внутренней и внешней средой. Основными задачами управления подсистемой производственного менеджмента на современном этапе являются [2]:

- управление развитием производства, заключающееся в создании производственной системы, максимально восприимчивой к инновациям;
- повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- обеспечение более эффективного использования имеющихся производственных мощностей;
- обеспечение повышения производительности труда промышленно-производственного персонала;

- снижение производственной себестоимости выпускаемой продукции;
- оперативное планирование и регулирование материальных потоков и технологических операций по всей производственной цепочке;
- управление технологической подготовкой производства;
- систематический контроль технического состояния оборудования, обеспечение своевременного его технического обслуживания и ремонта.

Выполнение перечисленных выше задач требует разработки эффективного механизма управления подсистемой производственного менеджмента, адекватного характеру и масштабу производства, составу выпускаемой продукции, технологии производства, уровню его технической оснащенности.

Построение целостного механизма управления представляет сложный, многогранный процесс решения большого количества разнохарактерных, но вместе с тем тесно взаимосвязанных проблем и задач. Эффективность реализации такого механизма во многом зависит от степени теоретической разработанности его сущности и основных характеристик.

Механизм управления производством широко рассматривался еще в 80-е гг. прошлого века Л. И. Абалкиным и П. Г. Буничем. «Хозяйственный механизм, – по определению Л. И. Абалкина, – это прежде всего определен-