

УДК 330.131.5

Теоретико-методологические основы формирования управленческих решений в предпринимательских структурах



Антонченко Н.Г.

Аспирант кафедры маркетинга, коммерции и предпринимательства Казанского (Приволжского) федерального университета

В статье уточнено понятие «управленческое решение в предпринимательских структурах», выделены основные тенденции развития теории управления предпринимательскими структурами, что позволило дать авторскую классификацию управленческих решений в процессе стратегического увеличения стоимости предпринимательской структуры. Также предложена модель увеличения стоимости предпринимательских структур на основе затратного механизма.

Ключевые слова: управленческое решение, предпринимательские структуры, классификация управленческих решений, увеличение стоимости предпринимательских структур.

Значение предпринимательских структур (ПС) для России обусловлено их влиянием как на экономику страны, так и на социальное развитие общества. Положительный эффект предпринимательства проявляется в создании новых рабочих мест и увеличении занятости населения, а значит в увеличении денежных доходов населения и, как следствие, его уровня жизни. Предпринимательская деятельность способствует развитию конкуренции в стране и является стимулом повышения конкурентоспособности отечественных предприятий.

В настоящий момент наблюдается рост числа предпринимательских структур на рынке России, оборот предприятий среднего и малого предпринимательства в 2011 г. увеличился на 11 % и составил 4202,5 млрд. руб., по сравнению с 3776,7 млрд. руб. в 2010 г. Одной из предпосылок развития предпринимательской деятельности в России является сверхбыстрое развитие рынка, о чем свидетельствуют данные Росстата о росте уровня фактического потребления россиян за последние двадцать лет. За этот период уровень потребления вырос на 305 %, за это же время денежные доходы населения выросли на 417 % [1].

Несмотря на видимые предпосылки развития предпринимательских структур в нашей стране, предпринимательство сталкивается с большим количеством проблем и препятствий. В подтверждение данного факта следует привести индекс предпринимательской уверенности российских предпринимательских структур, который представлен на рисунке 1.

Анализируя данную диаграмму, можно сделать вывод о снижении индекса предпринимательской уверенности начиная с 2007 г. и по настоящее время. Это подтверждает добавленная нами линия тренда, характеризующаяся нисходящим результатом. Сред-

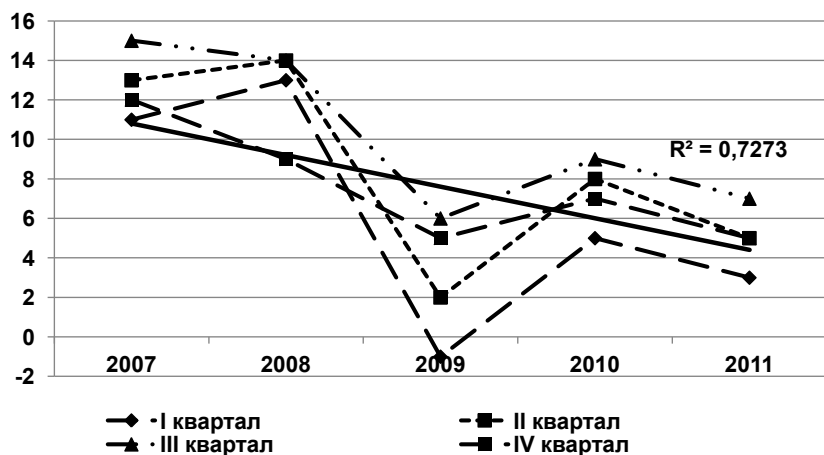


Рис. 1. Индекс предпринимательской уверенности, в % [2]

ди четырех кварталов линия тренда была составлена для четвертого квартала, для которого значение R^2 в наибольшей степени было близко к единице, а значит, является наиболее близким к истине.

Значение индекса свидетельствует о том, что предпринимательская среда обеспокоена своим дальнейшим развитием и не уверена в завтрашнем дне. Снижение индекса предпринимательской уверенности опосредовано наличием проблем экстерналичного и интерналичного характера в самих предпринимательских структурах.

Остановимся более подробно именно на проблемах интерналичного характера. Среди них можно выделить:

- низкую эффективность систем управления ПС;
- ориентацию на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным целям ПС;
- низкий уровень знания состояния рынка;
- недостаточный уровень квалификации менеджеров и персонала ПС;
- неготовность ПС к изменениям спроса у потребителей;
- отсутствие гибкости, мобильности, оперативности в управлении;
- несовершенство процесса разработки и принятия управленческих решений (УР) в ПС.

На наш взгляд, проблемы разработки и принятия управленческих решений занимают центральное место в эффективности функционирования предпринимательских структур. Именно совершенствование процесса разработки и принятия управленческих решений в ПС сможет стать основой решения проблем экстерналичной и интерналичной направленности.

Решения, принимаемые руководителями любой предпринимательской структуры, определяют не только эффективность ее деятельности, но и возможность устойчивого развития, выживаемость на быстро изменяющемся рынке [3, с. 34].

Кроме того, о значимости процесса разработки и принятия УР свидетельствуют основные современные тенденции развития теории управления ПС.

Среди них можно выделить следующие:

- все большее внимание уделяется использованию моделей и моделированию бизнес-процессов в предпринимательских структурах;
- возрастает роль создания систем управления ПС, а также их эффективного функционирования;
- повышается значение управления стоимостью ПС;
- растет значимость информационной поддержки управления в ПС.

В виду отсутствия единого мнения по определению понятия «управленческое решение в предпринимательских структурах» нами было принято решение уточнить данную дефиницию. В процессе анализа было исследовано около тридцати определений понятия «управленческое решение».

Согласно классической экономической теории, управленческие решения должны быть направлены на максимизацию всех задач первостепенной важности для данной организации, а особенно – на максимизацию получаемой прибыли [4, с. 10]. Кроме того, в основе определения управленческих решений должна прослеживаться их направленность на результат. На наш взгляд, конечным результатом управления ПС, а значит и управленческих решений выступает стратегическое увеличение стоимости ПС. Это подтверждается основными тенденциями развития теории управления ПС.

На основе этого положения нами уточнена категория «управленческое решение в ПС» с позиции теории стоимости компании.

Управленческое решение в ПС – это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора решения из множества вариантов с целью стратегического увеличения стоимости ПС.

Стоит отметить, что в теории разработки и принятия управленческих решений практически не учитываются специфический отраслевой и организационный аспект и практически не изучены конкретные области разработки и принятия управленческих решений на предприятии.

Таким образом, нами было принято решение исследовать подходы к классификации управленческих решений различными авторами и на основе этого анализа выделить классификацию, применимую для управленческих решений с целью стратегического увеличения стоимости предпринимательской структуры.

Управленческие решения с целью стратегического увеличения стоимости ПС будут относиться к решениям стратегического и долгосрочного характера. Поэтому данные критерии включать в классификацию не нужно. Таким образом, после анализа работ А.Н. Асаула, Л.А. Айдарова, А.А. Зюсюкина, И.П. Князь, А.П. Мищенко, А.Ю. Лаврова, Б.Г. Литвака, Е.Н. Токаревой нами была составлена и систематизирована классификация УР с целью стратегического увеличения стоимости ПС. Она состоит из 17 направлений классификации. Данная классификация нами была систематизирована и уточнена добавлением нового признака классификации: управленческие решения в зависимости от жизненного цикла ПС. Данная классификация представлена в таблице 1. Данный критерий позволит выявить стратегическую направленность УР и скоординировать процесс его разработки и принятия.

За рубежом управленческая концепция повышения стоимости предприятия относится к числу инновационных. Наиболее конкурентоспособными предприятиями, как правило, являются те, в которых главным критерием оценки качества управлен-

Таблица 1
Классификация управленческих решений с целью стратегического увеличения стоимости ПС

№	Направление классификации	Виды управленческих решений
1.	По субъектам, участвующим в разработке УР	Индивидуальные Коллективные Коллегиальные Смешанные
2.	Функциональное содержание	Планирующие Прогнозирующие Организационные Координирующие Контролирующие
3.	Источник возникновения необходимости решения	По предписанию Программные Инициативные Ситуационные
4.	По способу выработки решения	Алгоритмические Эвристические
5.	Характер разработки и реализации	Уравновешенные Эвристические Инертные Рискованные Осторожные
6.	Подход к принятию решения	Интуитивные решения решения основанные на суждениях рациональные решения
7.	По методам обоснования решения	Аналитические Статические Математического программирования Моделирования Игровые
8.	Уровень неопределенности информации	Решения в условиях полной определенности В условиях неполной определенности В условиях полной неопределенности
9.	Оптимальность	Оптимальные (наилучшие) Приемлемые Неоптимальные
10.	Степень новизны	Рутинные Инновационные
11.	По возможности программирования	Традиционные (с возможностью программирования) нетипичные (непрограммируемые)
12.	Уровень творчества (критерий творчества при разработке)	Стандартные или типовые решения Творческие (креативные) решения
13.	Количество критериев выбора	Однокритериальные, Многокритериальные
14.	По составу характеристик	Качественные характеристики Количественные характеристики

Продолжение таблицы 1

15.	Периодичность принятия решения	Постоянно повторяющиеся (регулярные) Периодически повторяющиеся Единичные
16.	Возможность корректировки	Корректируемые Некорректируемые
17.	В зависимости от этапа жизненного цикла ПС	На этапе создания На этапе роста На этапе зрелости На этапе спада

ческого решения служит последующее повышение стоимости организации [5, с. 12].

В практике отечественных ПС данная концепция также является относительно новой и еще не обладает достаточной теоретико-методологической базой, а значит – дальнейшее изучение данной проблемы является актуальным.

Далее нами была предпринята попытка разработать модель деятельности ПС, благодаря которой можно будет определить как то или иное управленческое решение повлияет на стратегическую стоимость ПС. Модель представлена на рисунке 2.

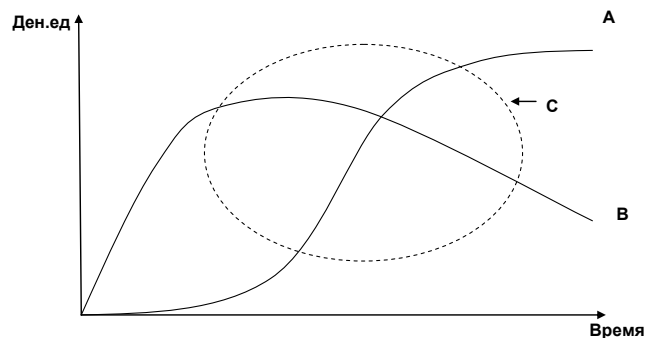


Рис. 2. Модель увеличения стоимости ПС

В данной модели определена кривая увеличения стоимости ПС – А, кривая затрат на становление ПС – В, а также выделено поле моделирования управленческих решений – С.

Данная модель представляет собой лишь схематичное представление, в процессе исследования данная зависимость будет доказана или опровергнута по результатам анализа фактических данных.

Одной из основных причин активизации интереса к концепции управления стоимостью ПС является востребованность развития теоретико-методологического аппарата, позволяющего адекватно оценивать эффективность стратегических действий организации и влияние управленческих решений на ее стоимость [5, с. 3].

Поэтому мы считаем необходимым и актуальным дальнейшее исследование вопросов принятия управленческих решений с целью стратегического увеличения стоимости предпринимательской структуры.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики. Россия в цифрах – 2012 г. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/Main.htm.
2. Индекс предпринимательской уверенности. – URL: http://megaresearch.ru/files/demo_file/7251.pdf
3. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения. – М.: Дело, 2002. – 392 с.
4. Фисун К.А. Модели и методы принятия решений в анализе и аудите. – Харьков: ХНАГХ, 2005. – 136 с.
5. Черный Ю.И., Рейнгольд Е.А. Стоимость бизнеса и стратегия развития компании. – М.: Международная академия оценки и консалтинга: РИО МАОК, 2009. – 129 с.
6. Антонченко Н.Г. Разработка и принятие управленческих решений в процессе брендинга // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 4. – С. 4-10.

Theoretical and Methodological Bases of Formation of Managerial Decisions in Entrepreneurial Structures

N.G. Antonchenko
Kazan (Volga Region) Federal University

The paper specifies the notion of “managerial decision in entrepreneurial structures” and emphasizes main tendencies of development of the theory of management of entrepreneurial structures. It has allowed the author to create classification of managerial decisions in the process of strategic growth of the cost of entrepreneurial structure. Moreover, the author suggests the model of increase of the cost of entrepreneurial structures on the basis of cost-based mechanism.

Key words: managerial decision, entrepreneurial structures, classification of managerial decisions, growth of the cost of entrepreneurial structures.

