Реферат

По дисциплине: "Стратегическое планирование"

На тему:

"КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ"

г. Москва – 2009 г.

Способность учиться быстрее своих конкурентов является единственным надежным источником превосходства над ними.

Ари де Гиус

Стратегическое планирование представляет собой высокоэффективный инструмент управленческой деятельности, сложный в освоении и применении. В данной статье мы поговорим о принципах формирования системы планирования, которые позволят руководителю самостоятельно создать действенные методики управления предприятием.

Одна из аксиом управления такова: если предприятие не дает требуемых результатов, то это означает, что руководитель видит его не таким, какое оно в действительности, и предпринимает неадекватные управленческие действия. Это и порождает все проблемы. Например, сложно проехать по маршруту, если часть знаков дорожного движения будет невозможно увидеть, а некоторые из них сотрудники ГАИ будут постоянно менять. Ситуация абсурдная, однако постоянные перемены для предприятия зачастую в порядке вещей.

Конечно, рыночная ситуация меняется медленнее, чем дорожная, но и рынок устроен намного сложнее автодорог, а различных систем управления намного больше, чем полагают даже опытные руководители. Чтобы добиться успеха, начальство должно постоянно учиться новому, знать системно-процессную структуру пред- приятия, совсем не похожую на привычную административную, критично относиться к своим способностям, возможностям, опыту и знаниям.

Осваивать что-то новое всегда непросто, но эти трудности неизбежны, и победит тот, кто первым преодолеет их.

Стратегическое планирование начинают с уточнения ситуации на рынке в целом и на предприятии в частности, выяснения перспектив. Нынешний глобальный кризис наглядно показал слабость современных управленческих концепций, стратегий и технологий стратегического планирования в условиях тотального господства банковского капитала. Если даже такие гиганты, как General Motors и Chrysler, погрязли в кредитной задолженности и обанкротились, то о множестве мелких компаний даже и не вспоминают.

А ведь автомобильную промышленность давно уже называют локомотивом экономики из-за огромного объема вовлекаемых финансовых, материальных и интеллектуальных ресурсов.

Стратегическая задача предприятий и отраслей народного хозяйства (автомобильной, аграрной, химической и т.п.) сводится сегодня к поиску способов выживания, устойчивости и ускорения приспособления в быстро и хаотично меняющейся рыночной среде, проще говоря, к повышению качества управления. Инструменты менеджмента, использовать которые советуют специалисты, редко оправдывают надежды и, главное, затраты. Конечно, можно сказать, что виноваты сами управляющие, которые плохо разбираются в новых технологиях, но это не совсем так. Если не принимать во внимание сомнительную ценность многих методик, то можно отметить следующую закономерность: мышление человека, в отличие от компьютера, плохо приспособлено к выполнению многошаговых алгоритмов. Хорошая методика должна содержать короткий алгоритм в несколько операций. Кроме того, использование глубоких и непривычных представлений зачастую вызывает неприязнь (люди не желают разбираться с трудностями, тратить на это время), поэтому действенная методика обычно проста и понятна для восприятия. Как объективно определить эффективность управленческого инструмента? Экономический кризис побудил многих предпринимателей задуматься о правильности стратегий ведения бизнеса. Кризис — это момент, когда применение какого-либо действенного "лекарства" способно изменить ситуацию к лучшему, а если этот момент упущен, то "лекарство" оказывается уже бесполезным, а то и вовсе вредным.

Надежнее всего в данной ситуации выбрать проверенный инструмент управления компанией.

Проблема только в том, что он может не дать значительных результатов, а лишь немного улучшить позиции фирмы.

Несомненно, у предприятий-долгожителей всегда есть чему поучиться. Не случайно фирма по производству алкогольных напитков Лукаса Болса существует с 1575 г. и занимает сегодня лидирующие позиции, ведет успешную деятельность более 100 лет автомобильная компания Форда, а "Кафе де Пари" популярно более 150 лет. Список можно продолжать, но таких фирм значительно меньше, чем забытых, исчезнувших предприятий.

Конечно, с "долгожителями" все не так просто. Обследовав более тысячи ведущих корпораций 15 отраслей США, известная консультационная фирма McKinsey & Company выяснила, что все они испытали на своем веку целую череду взлетов и падений [13]. По статистике, чаще разоряются мелкие компании, поскольку они располагают меньшими ресурсами для компенсации последствий промахов руководства и не обладают достаточным опытом преодоления кризисов (если существуют не слишком давно). Однако и крупные ведущие компании не застрахованы от банкротства. Джозеф Вейзенталь по поводу нынешнего глобального экономического кризиса высказывает следующее мнение: "Один из фундаментальных принципов экономики таков: неудача допустима и не должна вызывать страха. Банкротство, крах — это возможность получить важный опыт и чему-то научиться на ошибках (своих или чужих).

Если кризис привел к разорению, фактической национализации или поглощению ряда компаний и банков, пусть даже относящихся к деловой элите, тем лучше: недостаточно жизнеспособные части рынка ликвидированы, значит, вместо них появится что-то новое, более эффективное" [12].

Заявление этого интернет-автора не ново: сторонники либеральной экономики в периоды кризисов утверждают подобное со времен Адама Смита. Однако здесь можно отметить сразу несколько принципиальных ошибок.

Во-первых, нет никаких оснований для утверждения, что новое предприятие станет более эффективным. На нем будут работать люди из прогоревших ("недостаточно жизнеспособных") компаний, склонные винить в случившемся кого угодно, только не себя. Скорее всего, на новом месте они будут неосознанно совершать те же ошибки, что и раньше. Других человеческих ресурсов на рынке нет — только молодые специалисты, не имеющие опыта вовсе.

Во-вторых, нельзя действовать на рынке по принципам казино. И в казино, и на фондовой бирже проигравшие игроки приносят пользу выигравшим: это типичный случай метода проб и ошибок на практике, когда отличить ошибочное решение от правильного можно лишь впоследствии. В экономике рассуждения о системности обычно бессмысленны из-за неправильного понимания термина "система", которое, кстати, приводит к искаженному представлению об идее гомеостаза. Например, в книге "Искусство системного мышления. Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем" [11] авторы не смогли правильно интерпретировать замеченные ими проявления работы гомеостатов именно из-за такой ошибки.

Такой подход неэффективен, хотя его применяют повсеместно2, игнорируя теоретическое моделирование. Это следует из статистики банкротств, за каждым из которых стоят выброшенные на ветер ресурсы.

Например, пришедший в "Форд" из "Боинга" новый управляющий решил снова выпускать автомобиль "Таурус". Кто скажет, правильное это решение или нет? Если оно правильное, то можно ли его применить к другим компаниям? "Фольксваген" потерпел неудачу, когда решил "реанимировать" прославленного "жука". Правильно ли поступает Tata Motors, создав самый дешевый в мире автомобиль ($4 тыс., а для Европы — $6 тыс.)? Правительство США вливает в частные банки сотни миллиардов "для оздоровления", а правительство Германии отказалось помогать проблемным банкам, решив их национализировать. Какое решение правильное? Кто дальновидней: Литва, которая всячески упирается, чтобы не брать займы у МВФ, или Украина, пытающаяся их получить любыми способами? Правильно ли поступает компания "Богдан" (Украина), прекращая дистрибуцию бренда KIA, тогда как только KIA и Subaru показывают рост продаж3 на фоне обвального падения всех остальных брендов и вопреки германской антирекламе? Полагаться на интуицию, отвечая на эти вопросы, нельзя. Нужен критерий, который бы позволил однозначно и объективно оценить правильность решения до того, как оно будет принято.

В-третьих, нельзя отождествлять предприятие и его топ-менеджмент: руководитель принял ошибочное решение, а в результате обанкротилась фирма. Сразу возникает много вопросов. Почему фирма нежизнеспособна? Может, собственник сделал директором некомпетентного, но знакомого или просто нужного человека? Или сам оказался неспособным руководить своим же предприятием? Почему за ошибки и безграмотность одних (руководства) вынуждены расплачиваться другие (персонал)? Кстати, сейчас стратегия урезания зарплат персонала для компенсации потерь фирмы, понесенных из-за ошибочных действий ее руководства (управленческого брака), распространена повсеместно. Даже налоговое ведомство забеспокоилось: почему за действия руководства отвечает только фирма как юридическое лицо?

Надо бы, мол, ввести личную ответственность руководства, что было бы справедливей. Обычно начальство не признает своих ошибок: виноваты подчиненные, ситуация на рынке и т.д.

В-четвертых, если уж говорить о жизнеспособности (как синоним конкурентоспособности) предприятия, резонно спросить: как ее измерить?

Существует лишь то, что можно идентифицировать, а если жизнеспособность мы оценить не можем и, стало быть, не можем управлять ею, то все разговоры о ней бессодержательны. Следовательно, не имеют смысла и разговоры о качестве управления, и поэтому сам термин "качество управления" имеет совсем иное значение, нежели принято считать.

Однако если отбросить риторику, определить, по каким признакам рассчитывать жизнеспособность, все же можно. На практике ее пытаются измерить с помощью рейтингов, опирающихся на экспертные оценки ("на глазок"), текущую рентабельность и т.п. Соответственно, инструменты для управления предприятием и его жизнеспособностью определяют с помощью метода проб и ошибок. Управлять предприятием надо исходя из реальности, а не иллюзорных представлений о ней.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ФЕНОМЕН

Еще век назад В. Штерн (Германия) первым пришел к выводу, что компании, предприятия, корпорации и другие формы организации кооперативного труда человека следует считать надбиологическим организмом, следующим этапом эволюции человека. Однако это нужно доказать, обосновать и понять, чтобы подобный вывод не казался просто красивыми словами.

Компания возникает в ходе разделения и кооперации труда людей. Как и в природе, жизнедеятельность компании целиком подчинена необходимости выживания и обеспечения своей безопасности [8]. Соответственно, каждый из работников компании надеется на надежное обеспечение своей долговременной безопасности, большее, чем при индивидуальной деятельности. В большинстве случаев эта надежда оправдывается, способствуя дальнейшему социальному прогрессу. Компания состоит из легко переставляемых элементов, количество, качество и функции которых тоже относительно просто поменять по мере необходимости, наделяя компанию признаками популяции. В условиях рынка компания может перестраиваться, изменяясь до неузнаваемости, с целью приспособления к окружающей среде. Гибкость организации популяции обеспечивает ей длительное и удобное существование.

Нарушить гармонию могут только какие-то непредвиденные обстоятельства, а в случае с компанией — и управленческий брак.

Эволюция предприятия — это прежде всего совершенствование его систем управления.

Обычно под системами управления понимается административная структура, в которой организована обратная связь (с помощью нее руководители узнают об исполнении распоряжений). Это весьма упрощенное и искаженное представление о действительности. Обратная связь только тогда станет полноценной, если будет представлять собой цепь процессов по обработке информации: индикация отклонения — анализ — коррекция. В практическом смысле для предприятия это означает следующее.

- Для любого дела важен процесс, в ходе которого исходные материалы/ресурсы превращаются в продукт, а затем в деньги.

- Процесс только тогда дает ожидаемые результаты, когда он управляем. Это возможно при условии выделения существенных характеристик процесса и диапазона допустимых изменений их параметров.

- Необходимо измерять (отслеживать) параметры (обращать внимание на выход значений за допустимые пределы). Режим измерений (прерывность или непрерывность) зависит от скорости процесса. Способы измерения зависят от ресурсов.

- Стоит анализировать результаты измерений и определять требуемые воздействия на условия протекания процесса и его характеристики. Здесь важно не столько определить дефекты конечного продукта, сколько тенденции, ведущие к этим дефектам: выявить причины их возникновения и способы устранения для предупреждения повторения.

- Надо выбирать способы требуемых воздействий с обеспечением нужными ресурсами.

- Нужно выполнять требуемые воздействия по своевременной коррекции процесса.

- Стоит закреплять вышеперечисленные функции за определенными работниками и организовывать их взаимодействие.

Игнорирование любого из этих этапов неизбежно ведет к нежелательным последствиям. К счастью для управляющих, изрядная часть этих обратных связей выполняется работниками предприятия на основе самоорганизации и саморегулирования.

Сотрудники компании, понимая, что трудятся на собственника, хотят заработать деньги для себя.

Предприятие не зря назвали надбиологическим организмом: цепи обратных связей есть и у биологических организмов — это сигнальнорегуляторные системы, объединенные в многоуровневый комплекс гомеостатов. Именно он обеспечивает как саморегулирование отдельных частей организма, так и его выживание в целом.

Однако рассуждения имеют смысл лишь тогда, когда четко определено, чем именно управляют гомеостаты, что именно поддерживают гомеостазы (автор термина — У. Кеннон). Поддерживают они в относительном постоянстве процессы обмена веществ с окружающей средой. Существование этих процессов является одним из существенных отличий живых объектов от неживых. Эквивалентом биологического обмена веществ у надбиологических объектов (предприятий) служит оборот капитала11: есть оборот — предприятие существует, нет, значит, оно существует только на бумаге. В данном контексте оборот капитала следует понимать в смысле управленческого учета, а не бухгалтерского. Хорошо развитый и совершенствующийся гомеостатический комплекс поддерживает гомеостаз оборота капитала (а не предприятия) и тем самым обеспечивает жизнедеятельность предприятия как организма в изменяющихся условиях среды существования. Таким образом, компания функционирует (живет) как биологический организм, а эволюционирует (развивается) как популяция, что и позволяет назвать ее надбиологическим организмом.

"Знание — сила", — говорил Ф. Бэкон. Знание роли процесса12 оборота капитала является ключевым для понимания жизнедеятельности предприятия, на что обращал внимание еще К. Маркс.

Знание надбиологической сущности предприятия дает возможность сформулировать объективные критерии правильности управленческих решений (еще до дорогостоящей проверки на практике) вместо привычного субъективизма и соображений сиюминутной целесообразности.

Конечно, неправильное решение тоже может иногда дать хороший результат за счет случайного стечения благоприятных обстоятельств, но незнание механизмов гомеостатического комплекса приводит к тому, что компании развиваются с помощью метода проб и ошибок.

Надо иметь в виду, что развитие компании не тождественно росту ее размеров. Рост компании — это изменение (мутация) ее количественных характеристик в отношении численности персонала, объемов продаж, числа филиалов и т.п., сопровождающееся увеличением интенсивности функционирования в указанных направлениях. Развитие компании — это изменение ее качества с возникновением новых характеристик вследствие совершенствования систем управления (гомеостатического комплекса), что предопределяет ее способность быстро и правильно реагировать на рыночную ситуацию: изменение спроса, законодательства (например, таможенного или экологического), появление новых конкурентов, требований к безопасной эксплуатации товаров и т.д. Это совпадает с определением термина "качество" в стандартах ISO 9000: "Качество — степень, с которой совокупность собственных характеристик выполняет требования".

Развивающаяся компания своевременно (или заблаговременно) приспосабливается к меняющимся требованиям заинтересованных сторон (стейкхолдеров) и выживает, успешно работая долгое время. Она жизнеспособна, устойчива к изменениям на рынке благодаря минимизации управленческого брака. Если компания не совершенствует свои системы управления (или делает это слишком медленно), то по мере неизбежных изменений рыночных условий она становится все более уязвимой. Компании проходят жесточайший эволюционный отбор с отсевом носителей наименее удачных мутаций организации управления. Цена такой эволюции высока: большинство компаний терпят крах уже в первые год-два, не успев хотя бы немного усовершенствовать свои системы управления оборотом капитала.

Здесь не помогает даже сертификация на соответствие стандартам серии ISO 9000, требования которых лишь поверхностно затрагивают проблему организации гомеостатического комплекса, обеспечивающего оборот капитала.

ОБОРОТ КАПИТАЛА

Оборот (кругооборот, обращение) капитала — давно известное понятие. Его использовали и при социализме, только капитал называли основными и оборотными фондами, предоставленными предприятию государством (сейчас капитал предоставляют собственники). При всех расхождениях в толковании капитал — это всегда стоимость, приносящая прибавочную стоимость в ходе своего оборота14 (стоимость вне оборота — не капитал, а нечто другое). По этой теме существует большое количество научных работ, но одна тема не получила должного освещения: связь качества управления (менеджмента) с качеством оборота капитала. Достаточно вспомнить, что экономика (др. греч. — искусство ведения домашнего хозяйства) — это совокупность общественных отношений в сфере производства и распределения продукции (кооперация людей). Отношения же создаются и структурируются именно процессами оборота капитала, а вовсе не пожеланиями руководства, задача которого — только правильно понять, что от него требуется, и правильно оформить организационно-распорядительные документы (приказы, инструкции, положения и т.п.). Получается, оборот капитала — главный объект управления высшего руководства предприятия, даже если оно, руководство, об этом не подозревает.

Это, кстати, задает критерий оценки качества решений руководства: правильное решение всегда повышает качество оборота капитала или по меньшей мере не ухудшает его.

Оборот капитала — это циклическая совокупность процессов преобразования вовлекаемых ресурсов всех видов (материальных, людских, информационных, энергетических, финансовых).

Вспомним классику: Деньги → Товар → Деньги + Δ (прибыль). При желании его можно назвать бизнес-процессом, возможно, даже главным.

Независимо от специфики предприятия и особенностей расчета (в частности, разного времени оборота основной и оборотной части капитала), качество оборота капитала (и, следовательно, управления) определяется всего одним комплексным показателем — устойчивостью режима его протекания. Иначе говоря, процесс оборота должен пребывать в гомеостазе.

Важно понимать фундаментальность и поэтому универсальность понятия "процесс" (изменение). Характеристики процесса всегда одинаковы (независимо от его природы).

1. Скорость (например, сколько времени уходит на продажу одного автомобиля).

2. Мощность / расход / сечение (например, сколько автомобилей продается одновременно).

3. Мера согласованности или режим (ламинарный и турбулентный, непрерывный и прерывистый, равномерный и неравномерный): колебания скорости и мощности процесса. "Точно в срок" и планирование — попытки придать обороту капитала ламинарный режим. Разного рода складские запасы, резервные мощности, оперативные решения, брак и т.д. — просто следствия турбулентности (несогласованности и неопределенности) в обороте капитала. Например, неравномерностью по мощности можно считать сезонные колебания продаж, поэтому график режима процесса должен быть регулярно повторяющимся.

Неравномерность по скорости — это результат недостаточной квалификации персонала автосалона, что нетерпимо, поскольку можно потерять часть рынка. Скоростной режим связан с качественными характеристиками не только изменяющихся компонентов капитала, к числу которых относится и персонал, сколько с внешней средой, в которой и относительно которой и происходит процесс. Например, ни автозавод, ни автосалон, ни СТО не могут функционировать вне среды и, следовательно, должны приспосабливаться к ней.

4. Устойчивость первых трех технологически необходимых характеристик. Понятно, что значения параметров вышеперечисленных характеристик не могут оставаться одними и теми же долгое время. Они всегда будут испытывать какие-то колебания (независимо от влияния факторов внешней среды). Ширина коридора, в котором колеблется значение того или иного параметра, позволяет дать устойчивости количественную оценку.

Если первые три характеристики сугубо технологические, то устойчивость оборота капитала — главный (обобщающий, системный) признак качества систем управления процессом, в данном случае — качества менеджмента компании и, соответственно, качества (надежности) компании в целом. Высокая устойчивость оборота капитала говорит о том, что руководство компании прекрасно справляется и будет справляться со всеми, как принято говорить, вызовами рынка. Что может быть более надежной и объективной основой рейтинга?

Таким образом, системно-процессный подход позволяет перейти от экспертных оценок предприятия к оценкам объективным, количественным, системным. Если руководство может добиться необходимой устойчивости оборота капитала, то оно способно обеспечить и высокую рентабельность, требуемое качество продукции, лояльность и т.п. Понимание значения оборота капитала позволяет выстроить правильную иерархию образующих его процессов и множества ныне существующих показателей (а главное — стратегических задач).

То же самое касается и систем управления: не важно, процессом какой природы они управляют, важно, насколько надежно они поддерживают его устойчивость. Особенности исполнения (конструкции, способа реализации) систем управления — это уже сугубо технические детали, зависящие от характеристик носителей соответствующей информации.

Таким образом, вся управленческая деятельность сводится к регулированию характеристик оборота капитала. Ценность и правильность управленческих решений определяется их влиянием на качество оборота капитала. Качество управления тем выше, чем стабильней характеристики (качество) оборота капитала и, следовательно, стабильнее выход в виде дельты. Чем хуже руководители предприятий понимают эту глубинную сущность своей работы, тем больше управленческого брака они допускают.

Руководство компаний обычно воспринимает оборот капитала как одну из бухгалтерских проблем, а вовсе не как циклический процесс превращения ресурсов из сырья в продукт с кратковременным пребыванием в денежной форме. Казалось бы, очевидно, что при медленном обороте доля условно-постоянных расходов (переносимой части основного капитала) в себестоимости и сама себестоимость выше, а цена менее конкурентоспособна. При быстром обороте происходит противоположное (главное, больше масса прибыли). Если компоненты капитала обездвижены в запасах или банковских счетах, оборота нет вовсе — есть лишь нечто, обладающее потенциальной ценностью (причем только при определенных условиях). Однако многие, как ни странно, не воспринимают оборот капитала как фундаментальную сущность любого бизнеса и уделяют мало внимания его анализу18. Некоторые руководители даже не умеют отличать цену от себестоимости или прибыль от маржинальной прибыли (которая, кстати, происходит вовсе не от слова "маржа"). Все получают прибыль с оборота капитала, но оборотом не интересуются, предпочитая второстепенные частные показатели, для которых разработаны простые для понимания и применения инструменты: оборачиваемость собственного капитала, производственный и финансовый цикл, оборачиваемость производственных запасов, — а то и вовсе ограничиваясь "денежным потоком". Например, в финансовом анализе оперируют коэффициентами оборачиваемости активов, ликвидности и множеством других показателей (например, BSC, формулой Бишопа и т.д.), по которым и судят об эффективности менеджмента. В лучшем случае сравнивают значения коэффициентов за два-три года. При этом капитал незаметно подменяется стоимостью ресурсов, а анализ его оборота (движения) — оценкой текущего состояния. Конечно, даже такой простой анализ показывает, что необходимо избегать омертвления капитала путем замораживания ресурсов в различных запасах, которые являются следствием дефектов в организации жизнедеятельности предприятия (управленческого брака).

Вопреки распространенному мнению эффективность менеджмента определяют не сами коэффициенты, а величины отклонений их значений от оптимума (коридор) на протяжении ряда периодов. Однако в общем случае достаточно пяти лет (с учетом четырехлетней длительности так называемой "памяти рынка"). Относительная шири- на коридора — это и есть характеристика управляемости компании и, следовательно, качество ее менеджмента. Она же — объективная оценка (рейтинг) предприятия, которую можно рассчитать независимо от состояния сопоставимых предприятий без экспертных оценок.

Отклонения — это, по сути, управленческий брак. Качество менеджмента определяется отношением фактического коридора отклонений времени оборота к нормативному (оптимальному) времени оборота. В пределе это отношение равно нулю (чего, конечно, не бывает). В реальности расчеты сложнее, чем может показаться (например, из-за разности в скорости переработки разных ресурсов). Упрощенно эта зависимость выглядит следующим образом (см. рисунок).

Отклонения от нормативного (оптимального) режима оборота капитала — это конечный, обобщающий симптом, на котором системно (или синергетично) отражаются все промахи и удачи жизнедеятельности предприятия за некоторый период времени. Можно сказать, что это фундаментальная характеристика объективного рейтинга, т.к. иные подходы к расчетам рейтинга отражают в лучшем случае только частные и субъективные оценки компании.

В идеале ширина коридора должна быть равна нулю, что в реальных условиях недостижимо.

Управленческий брак полностью устранить нельзя в силу большого количества внутренних и внешних факторов, вступающих между собой в сложные взаимоотношения, предсказать которые невозможно.

Хотя ущерб от управленческого брака обычно никто не учитывает, он создает гораздо больше потерь, чем производственный. Другое дело, что потери от производственного брака обычно легко подсчитать и еще легче найти виновного.

Однако производственный брак чаще всего только следствие брака управленческого. Получается, качество новых идей и инструментов управления, предлагаемых рынком консультационных услуг, можно объективно оценить по их системной связи с оборотом капитала.

Универсален ли предлагаемый инструмент ввиду того, что оборот капитала в экономике государства, где предприятие служит отдельным элементом, не идентичен обороту капитала предприятия? На первый взгляд так и есть: обороты капитала у двух одинаковых предприятий (например, сахарных заводов, построенных по типовым проектам) тоже не идентичны. Однако при системно-процессном подходе отдельное предприятие — это юридически выделенная часть цепей процессов переработки ресурсов в народном хозяйстве страны. Государство же (как и холдинг или административная надстройка отдельного предприятия) представляет собой только часть гомеостатического комплекса того же народного хозяйства, т.к. изрядная часть общественных отношений сводится к управлению оборотом капитала или отдельными процессами этого оборота.

Кстати, именно к такому пониманию подводит малоизвестная или, точнее, непопулярная (хотя и отмеченная Нобелевской премией) работа американского математика Джона Нэша, доказавшего, что согласованное функционирование предприятий эффективнее свободной конкуренции между ними. Планомерное совершенствование гомеостатического комплекса заведомо эффективнее хаотических мутаций с естественным отсевом наименее удачных из них. Метод проб и ошибок не может быть эффективней расчетов на основе хоть сколько-нибудь обоснованной теории. На сегодняшний день теория жизнедеятельности социотехнических организаций (предприятий) на основе системно-процессного моделирования является наиболее полной и адекватной из известных.

Подводя итоги, следует еще раз указать, что совершенство предприятия или его управления (гомеостатического комплекса) как таковое непосредственно измерению не поддается, будучи субъективным и относительным впечатлением.

Однако можно измерить то, что это впечатление создает, — параметры оборота капитала. После этого следует сформулировать основные требования к гомеостатическому комплексу, предварительно детально разобравшись в его сущности.

Список использованной литературы:

1. Бир С. Мозг фирмы. — М.: Едиториал УРСС, 2005.

2. Винер Н. Кибернетика, или Управление и связь в животном мире и в машине. — М.: Наука, 1983.

3. Геллнер Э. Условия свободы: гражданское общество и его исторические соперники. — М.: Московская школа политических исследований, 2004.

4. Горский Ю.М. Основы гомеостатики. Гармония и дисгармония в живых, природных, социальных и искусственных системах. — Иркутск: Изд-во ИГЭА,1998.

5. Данковский А. Стратегический никотин // Бизнес. — 2009. — №11. — Киев.

6. Конти Т. Система заинтересованных сторон: стратегическая ценность // Методы менеджмента качества. — 2003. — №1.

7. Королев В.А. О природе принципа Парето. — http://triz.org.ua/data/c83.htm.

8. Королев В.А. Стратегическое планирование: настоящую цель не выбирают. — http://triz.org.ua/works/ws53.html.

9. Курячая Е. Самые обаятельные и привлекательные. Независимые эксперты инициировали в Украине измерения уровня репутации отечественных компаний // Бизнес. — 2008. — №26. — Киев.

10. Новосельцев В.Н. Теория управления и биосистемы. — М.: Наука, 1978.

11. О’Коннор Дж., Макдерметт М. Искусство системного мышления. Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

12. Пакшеев С. Не раз рушить // Бизнес. — 2009. — №1. — Киев.

13. Фостер Р. Созидательное разрушение: почему компании, "построенные навечно", показывают не лучшие результаты и что надо сделать, чтобы поднять их эффективность. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

14. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают. — М.: Прогресс, 1987.