DOI 10.47576/2712-7559_2022_2_3_294

УДК 338

Фирсенко Дмитрий Васильевич,
кандидат экономических наук, магистр юриспруденции, профессор-практик департамента, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия, e-mail: firsenkodv@mail.ru

АДАПТИВНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ КОНГЛОМЕРАТОМ КАК ИНТЕГРИРОВАННОЙ СТРУКТУРОЙ

В статье рассмотрены основные принципы построения системы стратегического управления в условиях глобальной трансформации продуктовых и отраслевых рынков. Обоснованы качества, определяющие уровень адаптивности оценки эффективности системы стратегического управления. Показано, что среда оценки эффективности управления в предпринимательском конгломерате включает не только внутренний, но и внешний контур. Предложены группы факторов, которые, на первый взгляд, количественно могут показать эффективность, но при более глубоком анализе являются источниками потерь в будущем. Сформулированы базисы эффективности системы управления предпринимательским конгломератом как условия выбора модели ее оценки. Рассмотрены направления или задачи, объективно возникающие перед системой управления, содержащие предварительные критерии оценки эффективности. Выявлены качественные психологические критерии, составляющие основу объективных положительных психологических оценок явного и скрытого результата работы системы управления. Разработаны формулы анализа эффективности системы стратегического управления предпринимательского конгломерата.

К л ю ч е в ы е с л о в а : предпринимательский конгломерат; эффективность управления; система управления; оценка эффективности стратегического управления; стратегические решения; глобализация.

UDC 338

Firsenko Dmitry Vasilievich,
Candidate of Economic Sciences, Master of Jurisprudence, Professor-Practitioner of the Department, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia, e-mail: firsenkodv@mail.ru

AN ADAPTIVE MODEL FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF AN ENTREPRENEURIAL CONGLOMERATE AS AN INTEGRATED STRUCTURE

The article discusses the basic principles of building a strategic management system in the context of global transformation of product and industry markets. The qualities that determine the level of adaptability of assessing the effectiveness of the strategic management system are substantiated. It is shown that the environment for assessing management effectiveness in a business conglomerate includes not only an internal, but also an external circuit. Groups of factors are proposed that, at first glance, can quantitatively show efficiency, but upon deeper analysis are sources of losses in the future. The basis for the effectiveness of the management system of a business conglomerate is formulated as a condition for choosing a model for its assessment. The directions or tasks that objectively arise for the management system, containing preliminary criteria for assessing effectiveness, are considered. Qualitative psychological criteria have been identified that form the basis of objective positive psychological assessments of the explicit and hidden results of the management system. Formulas have been developed for analyzing the effectiveness of the strategic management system of a business conglomerate.

K e y w o r d s : entrepreneurial conglomerate; management efficiency; control system; assessment of the effectiveness of strategic management; strategic decisions; globalization.

Вопросы оценки эффективности используемой системы стратегического управления предпринимательским конгломератом возникли вместе с возникновением и распространением в мировой экономике таких организационных объединений. Конечно, трудно переоценить значение оценки эффективности системы управления, так как одним из основных измерителей качества результата и полноты функционирования для любой системы управления в условиях динамичного роста или нарастающих вызовов становится измерение получаемого эффекта в сравнении с использованными управленческими ресурсами.

Зачастую в современной теории построения систем экономического управления и в большинстве научных трудов в данной сфере описывается, как правило, исключительный набор показателей, механизмов и так далее. Можно заметить, что в современных условиях задача, как правило, сводится к разработке конечного набора нескольких конкретных шагов: пять критериев, восемь этапов и тому подобное. Например, И.Е. Рязанов предлагает использовать матричные схемы управления, сопоставляющие между собой показатели состояния внутренней среды и внешнего признака («персонал – клиент»), что позволяет оценить эффективность использования работников и фонда оплаты труда для решения задачи взаимодействия с рынком [7].

В свою очередь, О.Д. Казаков предлагает использовать для оценки эффективности стратегического управления подход на основе системы сбалансированных показателей, разбивая все направления оценки эффективности в соответствии с классическими перспективами [1]. Достаточно подробный анализ существующих методик оценки эффективности систем стратегического управления приводится в работе Л.Н. Никитиной с соавторами, которые рассматривают несколько подходов, используя работы многих отечественных и зарубежных авторов [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время существует достаточно большое количество различных подходов к оценке эффективности управления. Тем не менее, все они, как правило, используют набор экономических показателей, оценивающих финансовый, маркетинговый или материальный результат деятельности. Несомненно, такой подход имеет право на использование в стабильной среде, где на основании имеющихся значений базовых показателей за длительный период можно прогнозировать целевое состояние системы управления и оценивать эффективность ее использования.

В условиях глобализации система управления перестает иметь статичный характер, то есть, ее динамические составляющие самостоятельно принимают решения и реструктуризируются в процессе хозяйствования. Характерным отличием системы управления предпринимательским конгломератом в условиях глобализации также является и тот факт, что центры ответственности постоянно перемещаются в зависимости от решаемой задачи и условий ее решения. Таким образом, система управления выстраивается естественным путем, а не искусственным принятием решения и изданием приказа.

Влияние глобализации выводит на первое место квалификацию работников компании, особенно занятых решением стратегических задач. В этих условиях система управления предпринимательским конгломератом должна выстраиваться исключительно, как если бы она постоянно функционировала в период полного и постоянного кризиса в своих сферах деятельности и на продуктовых рынках. То есть, необходима ориентация только на необходимые и исключительно полезные для общества, экономики, производства продукты, обладающие исключительной новизной и производящиеся в объемах, провоцирующих небольшой искусственный дефицит. Эти условия предполагают учет определенных особенностей при оценке эффективности системы управления.

Мы полагаем, что в условиях глобализации, когда изменения в одной стране или на одном рынке сильно влияют на другие страны и рынки, такой подход нуждается в своевременной и постоянной адаптации. Например, как справедливо указывает Н. В. Киселева, инертность выбора метрик для оценки деятельности органов государственного управления не позволяет учесть современные тенденции цифровизации и управленческие инновации [2]. Фактически, система оценки эффективности должна носить адаптивный характер, что само по себе подразумевает

возможность ее настройки к новым условиям и требованиям.

Актуальность такого подхода подтверждается тем, что не только система управления предпринимательским конгломератом, но и глобальная экономика не ограничены каким-то определенным набором критериев. В условиях постоянной трансформации внешней и внутренней среды система оценки может включать миллионы несистематизированных мелочей, которые постоянно меняются. Поэтому при анализе помимо следования за изменениями их необходимо предвидеть и создавать новую сущность, то есть, несмотря на изменения среды, совершенствовать систему управления превентивно, создавать новое правило.

Именно создание новых правил, по которым уже будет работать рынок, является одной из основных задач эффективной системы управления. То есть, в процессе оценки эффективности должна быть создана модель, позволяющая не только следовать уже существующим правилам маркетинга, технологическим решениям или матрицам стимулирования персонала, а способная оценивать, насколько предпринимательский конгломерат способен создать новое знание, перспективную технологию, способные изменить традиционные рынки.

Если система управления будет строиться на существующих принципах функционирования либо учитывать только принципы предыдущих технологических укладов, это станет причиной постоянного отставания метрик от новой реальности. А когда наступит очередной технологический прорыв, система управления, не имеющая критериев и параметров оценки новых условий хозяйственной деятельности, не обеспечит предпосылки для устойчивого развития участников конгломерата.

Очевидно, что полностью избавиться от классических параметров оценки эффективности системы управления не получится. Тем не менее, в адаптивной модели оценки эффективности целесообразно использовать только часть существующих показателей. По нашему мнению, адаптивность оценки обеспечивается учетом ряда составляющих эффективной системы управления, в том числе, следующего набора качеств:

– возможность быстро оценить возникшую экономическую ситуацию – мы предлагаем использовать термин «экономическая», так как он включает в себя не только сам по себе рынок предпринимательского конгломерата и смежные рынки, но и политическую обстановку, ее влияние на хозяйственные, маркетинговые и логистические процессы, то есть охват термина «экономический» гораздо шире, чем термина «рыночный»;

– анализ направлений и резервов экономии ресурсов, выделенных для решения поставленных стратегических задач – при оценке качества и свойств системы управления целесообразно выйти за рамки финансовых бюджетов и распространить охват параметрами оценки эффективности весь спектр ресурсов, которыми обладает предпринимательский конгломерат, в том числе внутренних связей как источника синергетического эффекта;

– интеграционный потенциал повышения начальной вовлеченности новых работников – анализ масштабов и интенсивности использования искусственного интеллекта и нейронных сетей для предварительной оценки потенциальных работников, построения их социального и личного профиля для своевременного и правильного решения кадровых вопросов;

– новый подход к оценке эффективности информационных систем конгломерата – расширение функциональности систем поддержки принятия решений на основании современных средств анализа перспектив и нечеткого прогнозирования рынков в условиях глобализации, способность формировать видение перспективы развития хотя бы по приоритетным направлениям деятельности предпринимательского конгломерата.

То есть адаптивная оценка эффективности системы стратегического управления представляет собой не только набор показателей для расчета значений на основании достигнутых значений экономических показателей, она предполагает трансформацию подхода к пониманию сущности самого термина «эффективность». Исходя из набора перечисленных качеств, из которых состоит эффективность в новых условиях, приведем ее определение:

Мы согласны с мнением И. И. Родина, что эффективность – это метрика скорости выявления, постановки, полного выполнения

стратегических, оперативных, тактических задач в самые короткие сроки с задействованием минимума ресурсов [6]. В соответствии с классической теорией оптимизации данная метрика позволяет оценить либо рост скорости при заданных параметрах ресурсов и времени, либо снижение объема ресурсов при заданной скорости.

Здесь важно учитывать, что немаловажное значение при функционировании системы управления предпринимательским конгломератом имеет оценка ее экономической эффективности, которая должна базироваться не только на количественных характеристиках и критериях, но и на качественных. Особую роль для модели оценки экономической эффективности играет анализ экономической эффективности принятых управленческих решений, обязательный ежегодный аудит финансовой отчетности и прогноз экономического состояния предпринимательского конгломерата.

Учитывая предлагаемый подход к сущности эффективности, нужно понимать, что эффективность системы управления предпринимательским конгломератом как сложный и трудно анализируемый качественный показатель зависит от многих факторов, которые могут одновременно использоваться при оценке эффективности системы управления. Поэтому важно установить, что такой фактор, как среда предпринимательского конгломерата, включает не только внутренний, но и внешний контур [4]. Рассмотрим структуру свойств и элементы обоих контуров подробнее.

1. Элементы внутреннего контура:

а) кадровый – взаимодействие коллективов, групп, подразделений, культура отношений, документооборота, правила социальной адаптации и т.д.;

б) технологический – технологические процессы, условия работы, ресурсная база и т.д.;

в) управленческий – правильность выбранной стратегии, эффективность структуры управления и т.д.;

г) финансовый – система инвестиций и заимствований, порядок оплаты договоров и обязательств, формирование дебиторской и кредиторской задолженности, отношения с другими участниками конгломерата.

2. Элементы внешнего контура:

а) экономическая ситуация в регионах деятельности участников конгломерата и на основных рынках реализации продуктов;

б) политическая ситуация в районах активности участников конгломерата, в том числе в тех, где работают основные поставщики;

в) среда проявления рисков деятельности, например, близость к источникам природных и техногенных катастроф и аварий;

г) национальные особенности и менталитет основного потребительского сегмента в разрезе ключевых продуктов участников конгломерате.

Также при формировании адаптивной модели оценки эффективности системы стратегического управления предпринимательским конгломератом нужно учитывать, что в своей основе управление в условиях глобализации должно опираться на социальные факторы. Данное допущение означает, что в современных условиях не целесообразно выстраивать оценку эффективности системы управления предпринимательским конгломератом, опираясь на группы факторов, которые, на первый взгляд, количественно могут показать ее эффективность, но при более глубоком анализе являются источниками потерь в будущем. По нашему мнению, к таким факторам относятся:

– постоянное увеличение расходов на инновации;

– отсутствие диверсификации на уровне отдельных продуктов и направлений деятельности участников;

– дисбаланс между темпами развития и динамикой изменения дохода;

– активное принятие новаторских идей и механизмов без подготовки к ним внутренней среды.

Классическая модель оценки эффективности системы управления основана на традиционном представлении о фазах жизненного цикла системы управления, когда каждая фаза означает определенный набор признаков и параметров состояния [3]. В то же время опираясь на многоотраслевую основу предпринимательского конгломерата, можно уверенно утверждать, что при правильно построенной предпринимательским конгломератом системе стратегического управления фаза «умирание» полностью исключается, вместо нее система управления переходим к какой-либо промежуточной фазе.

То есть система стратегического управления предпринимательским конгломератом как объект оценки эффективности, на основе прогнозов развития экономики адаптируется к новым направлениям и условиям бизнеса, стимулирует и координирует выпуск новых продуктов, фактически переходит к освоению новых рынков, технологий и подходов к организации деятельности. Здесь ключевое значение приобретает вопрос качества прогнозирования.

Своевременно принятое решение о реструктуризации и переориентировании деятельности, сделанное на основе анализа возможностей и оценок перспективы среды, способствует исключению двух фаз жизненного цикла системы стратегического управления предпринимательского конгломерата: «спад» и «умирание». Поэтому вопрос выбора модели оценки эффективности системы управления предпринимательским конгломератом отчасти носит условный характер, так как сама эффективность системы управления предпринимательским конгломератом может рассматриваться по отношению к следующим базисам:

1) ранее существовавшей системе управления;

2) системам управления конкурентов;

3) результатам за определенный отрезок времени.

Данная условность порождает требования к составу аналитических процедур, построению модели, а также правилам оценки эффективности системы управления предпринимательским конгломератом. Отсюда как вывод можно установить, что систему управления необходимо выстраивать, опираясь на результаты анализа по этапам развития, периодам функционирования, моделям конкурентов. Также большое значение имеет прогноз ожидаемого результата, который планируется получить от системы управления.

На практике это означает, что система управления является источником создания собственного управленческого продукта. Другими словами, одной из задач модели оценки системы стратегического управления предпринимательским конгломератом является получение ответа на вопросы, какой управленческий продукт выдает выстроенная система управления, насколько этот продукт соответствует ожиданиям участников конгломерата как потребителей, сколько ресурсов затрачивается на производство данного управленческого продукта.

По нашему мнению, для целей оценки эффективности нужно принять, что управленческий продукт – это совокупность управленческих решений и действий, неизменно приводящих к достижению поставленных системой управления задач и целей. Поэтому в процессе оценки эффективности процесса его производства нужно отталкиваться от того, какой управленческий продукт предпринимательский конгломерат ожидает получить от системы управления и какие критерии его эффективности будут отобраны для использования при оценке результатов функционирования системы управления.

Также в процессе создания адаптивной модели оценки эффективности нужно учитывать, что каждый в отдельности критерий или параметр оценки эффективности системы управления обладает собственным количественным или качественным смыслом, который учитывается при формировании итоговой оценки эффективности. Рассмотрим некоторые направления или задачи, объективно возникающие перед системой управления, которые внутри себя содержат предварительные критерии оценки эффективности:

– увеличение объема товаров и услуг – прирост объема относительно выделенных ресурсов или инвестиций;

– выстраивание коммуникативных, административных процессов – охват процессами используемых процедур принятия решений;

– территориальное расширение – количество регионов присутствия или территориальных рынков для взаимодействия с потребителями;

– реализация конкретной задачи – уровень решения задачи, ресурсоемкость задачи, делегирование полномочий и распределение ответственности.

Как показывает практика в современных моделях оценки эффективности важно предусматривать социальный компонент оценки деятельности. В условиях развития независимых медиа, социальных сетей и единого информационного пространства любой индивид может оказать существенное влияние на восприятие результатов деятельности

хозяйствующего субъекта. То есть, эмоциональное восприятие и идентификация степени удовлетворенности ожиданий формирует целый самостоятельный пласт неформальных оценок эффективности.

В этих условиях важно учитывать так называемые «эмоциональные показатели эффективности». Для целей исследования можно зафиксировать, что эмоциональные показатели эффективности – это объективные положительные психологические оценки явного и скрытого результата работы системы управления, формирование которых осуществляется на основе качественных психологических критериев:

– общее удовлетворение потребителя работой участников предпринимательского конгломерата – предпринимательский конгломерат может предлагать исключительно необходимый и востребованный на рынке продукт, но при этом не вызывать довольство потребителя;

– автономное удовлетворение работников условиями труда в предпринимательском конгломерате;

– личные качества руководителей, эмоциональная оценка управленцев с точки зрения человеческих качеств.

Таким образом, современная модель оценки эффективности должна обеспечивать не только возможности оценки количественных результатов деятельности, но и создавать условия для прогнозирования состояния среды, а также учитывать социальные и эмоциональные компоненты для расчета степени удовлетворения ожидания заинтересованных сторон итогами ее функционирования в сравнении с предыдущей структурой, результатами конкурентов и другими периодами использования.

Чтобы ответить на вопрос, какая система управления победит в условиях глобализации и позволит выиграть в конкурентной борьбе участникам предпринимательского конгломерата, необходимо оценить, насколько эта система управления качественно справляется со следующими задачами:

– умение привлекать инвестиции и аккумулировать ресурсы – с ростом масштабов экономики и объемов хозяйственных отношений борьба за ресурсы стала более глобальной и жесткой, кто получил ресурсы – получил развитие;

– умение решать поставленные задачи с минимальным или заданным количеством ресурсов, и цель состоит в том, чтобы это отношение имело самое лучшее значение на рынке;

– опережение или нахождение среди лидеров технологического прогресса в отдельных функциональных областях или продуктовых направлениях;

– эффективное налаживание маркетинговых коммуникаций.

То есть если новая система управления позволяет решать перечисленные задачи более качественно по сравнению с предыдущей схемой организации управления, конкурентами или более ранними периодами своего функционирования, то ее эффективность возросла. Такая система пригодна для дальнейшего использования с учетом требований удовлетворения эмоциональных и социальных ожиданий заинтересованных сторон.

Таким образом, для формирования оценок эффективности используется метод сравнения деятельности предпринимательского конгломерата, когда показатели деятельности сравниваются с некими эталонными значениями, выбираемыми в зависимости от целей и задач анализа. Однако данный метод в последнее время перестал быть эффективным по следующим причинам:

1. Если сравнение идет между объектами, входящими в одну отрасль, то может возникнуть ситуация, когда для сравнения используется худшее положение объекта сравнения. Например, при сравнении не учитывают, что при схожей системе управления, маркетинга и т.д. могут допускаться одинаковые ошибки, но объект с лучшей бизнес-идеей или технической составляющей способен за счет наличия более высоких технологий и финансовых ресурсов снизить негативные последствия ошибок управления. Таким образом, из рассмотрения полностью исключается результат, позволяющий оценить как саму систему стратегического управления, так и ее эффективность.

2. Существенное значение при оценке эффективности имеет анализ качественных составляющих системы стратегического управления. Однако в данном направлении не выявлено методов, способных эффективно оценить результаты ее функционирования, так как большинство используемых мето-

дик направлено на анализ количественных экономических показателей деятельности предпринимательских конгломератов, в том числе, дохода, валовой прибыли, себестоимости и так далее. Тогда как такие показатели, как качество принятого управленческого решения, скорость реакции на изменения экономической среды и другие воздействия, не учитываются.

Учитывая указанные причины, мы считаем, что анализ эффективности системы стратегического управления должен быть, в первую очередь, направлен на исследование внутренней и внешней среды предпринимательского конгломерата, так как они в совокупности создают условия эффективного функционирования оцениваемой системы. Для формализации данного требования систематизируем приоритетные направления анализа эффективности системы управления предпринимательским конгломератом:

– анализ критериев, отобранных ответственными лицами – критериальная база для анализа, т.е. показатели, которые в данный момент развития предпринимательского конгломерата являются ключевыми, определяются с учетом сущности стратегических, тактических, оперативных задач;

– анализ связей между критериями – каждый критерий, как отдельный, оторванный от других составляющих системы управления элемент, не является, в чистом виде, объектом и направлением для анализа, поэтому всегда нужно помнить, что объектом анализа является система управления и, таким образом, нужно анализировать качество взаимосвязей между ее составляющими;

– анализ действия – система управления не статичный объект, а динамичная, постоянно развивающаяся структура, находящаяся в постоянном движении, поэтому желательно, чтобы объектом анализа стало это движение.

Таким образом, направление анализа эффективности системы управления задается в зависимости от уже выявленных проблем, так как постоянно анализировать всю систему управления – это достаточно трудоемкая задача. Тем более, что система управления, как живой организм, сама должна находить в себе слабые или неэффективные связи и изменять их. Также нужно учитывать, что проблема анализа системы управления в структурах конгломератного типа возникает из-за наличия субъективных оценок деятельности участников, острой конкуренции за доступ к ресурсам, а также отсутствия общей доступной информации о деятельности других направлений бизнеса.

Подобная ситуация предполагает, что при отборе критериев для включения в адаптивную модель оценки эффективности системы управления предпринимательским конгломератом необходимо определить максимально полный набор критериев, которые позволят анализировать все сферы его деятельности и учитывать наибольшее количество влияющих факторов и условий. Именно поэтому отдельное место в модели анализа системы управления должно уделяться оценке эффективности работы управленческого звена.

Предлагаемые в литературе наборы критериев, как правило, морально устарели и ориентируются исключительно на факторы, которые можно оценить в числовом эквиваленте: объемы производства, процент уменьшения затрат, процент прироста к прошлогоднему периоду. В условиях глобализации и тотальной информатизации с всеобщим проникновением социальных медиа в оценку экономической деятельности основными становятся не количественные, а качественные показатели:

– качество системы управления;

– скорость внедрения изменений;

– лидерство руководящего звена;

– интеллектуальный потенциал;

– новаторство;

– патенты на технические изобретения и т.д.

Очевидно, что в отдельных случаях для оценки качественных показателей могут использоваться определенные количественные ориентиры. Тем не менее, в этих условиях базовыми элементами современной системы стратегического управления предпринимательским конгломератом являются следующие:

– адаптивная структура хозяйствующего субъекта;

– наличие распределенных центров ответственности;

– социальное значение построения системы управления;

– базовые принципы принятия решений.

В условиях необходимости учета боль-

шого количества факторов возникают определенные трудности при отборе критериев. По нашему мнению, основными трудностями являются:

1) влияние управленческого состава на формирование перечня критериев – при общей организационной структуре управленцы могут учитываю свою выгоду, влиять и выбирать тот критерий, который при оценке будет наиболее хорошо влиять на оценку эффективности их управления;

2) определение целевого воздействия на систему управления – как тот или иной фактор влияет на систему управления, на какой орган, что именно в системе управления подвержено влиянию этого фактора;

3) сколько показателей использовать для оценки влияния того или иного фактора, как соблюсти баланс между точностью и трудоемкостью измерения;

4) на основании каких исходных данных оценивать эмоциональные и социальные эффекты, а также ресурсы для расчета эффективности.

Также существуют объективные проблемы при определении критериальной базы для оценки эффективности системы управления. Мы предлагаем выделить только несколько приоритетных проблем:

1. Выработанные общие для всех систем управления критерии теоретически интересны, но в практической системе управления не реализуются. Таким образом, образуется разрыв практики и теории. Практика значительно более многообразна и требует постоянного совершенствования и изменения подходов к оценке, а теоретические основы, даже их фундаментальные принципы, устаревают в экономической среде значительно быстрее. На ранних стадиях развития предпринимательского конгломерата могут работать, а потом полностью или в значительной мере становятся неактуальными.

2. Существующие механизмы оценки предназначены для оценки статичной системы управления. Они подходят исключительно для стандартной теоретической системы управления, когда система управления не функционирует, и предпринимательский конгломерат создан, но фактически она не работает. Это одна из ключевых проблем анализа эффективности системы управления. Систему, как правило, воспринимают в замершем состоянии, т.е. берут показатели системы управления в определенный конкретный момент или период времени и получается разрыв и отсекание важных динамических элементов анализа.

3. Механизм определения критериальной базы не учитывает мнения окружения, а нацелен исключительно на оценку деятельности системы управления со стороны акционеров. Тогда основу при определении критериев составляют требования возврата инвестиций или роста акционерной стоимости. При этом инновации рассматриваются только как инструмент достижения цели акционеров, без учета стратегических рыночных перспектив, социального и эмоционального климата.

4. Критерии ограничиваются по числу, каждому критерию придается исключительность показателя. Критерии нельзя ограничивать по составу и количественному признаку, а также присваивать им определенное значение, отражающее, как кажется, плохое либо хорошее состояние системы управления. Необходимо относиться к системе управления предпринимательским конгломератом как к постоянно меняющейся структуре, и тот критерий, который вчера был абсолютно актуален, с течением времени или в результате изменения среды может стать абсолютно неприменимым.

Мы понимаем, что критериальная база, как и сама система управления, должна регулярно меняться, опираясь на новые задачи, возникающие перед системой управления на различных уровнях: стратегическом, оперативном, тактическом, таким образом, чтобы группы критериев могли при их анализе дать всестороннюю оценку работы системы управления. Поэтому критериальную базу целесообразно разделить на две группы в соответствии со структурой среды управления в предпринимательском конгломерате:

– внешняя группа критериев;

– внутренняя группа критериев.

Основываясь на базовых требованиях к построению системы управления в условиях глобализации и необходимости учета особой роли лидерства в ней, в отдельных сферах экономической деятельности, либо на отдельных рынках присутствия для отбора критериев необходимо привлекать обще-

ственность и представителей среды функционирования конгломерата: сотрудников, потребителей, партнеров, контролирующие органы, население, семьи сотрудников. В результате такого подхода сформируется наибольшее количество требуемых критериев, из числа которых необходимо выделить:

а) основные критерии;

б) дополнительные критерии;

в) второстепенные критерии.

На основе всех перечисленных выше проблем, ограничений, условий и требований мы предлагаем использовать формализованную модель оценки эффективности системы стратегического управления предпринимательского конгломерата. В процессе оценки эффективности на основе формализованной модели необходимо учитывать некоторые факторы, которые также влияют на рост производительности и увеличение количественных показателей эффективности функционирования предпринимательского конгломерата.

Базовым предположением при оценке эффективности является то, что общий рост рынка или среды в рассматриваемом периоде должен быть ниже, чем рост предпринимательского конгломерата. Тогда основная задача данного анализа – это ликвидация всех факторов, которые естественным путем повлияли на повышение эффективности системы управления, но сами по себе не являются результатом работы системы, и выделение чистого «управленческого продукта», который и является объектом оценки.

С учетом данных допущений при положительных показателях роста мы предлагаем применять следующую формулу для анализа эффективности системы стратегического управления, причем все показатели предварительно рассчитываются по отношению к прошлому периоду в процентном выражении:

ЭУ = РК – (РЭ + РС + (РГК – (РЭ + РС) + РВРП+ ИФР),

где ЭУ – чистая эффективность управления;

РК – рост предпринимательского конгломерата;

РЭ – рост рынка;

РС – средневзвешенный рост сегментов экономики, в которых работает предпринимательский конгломерат;

РГК – рост главного конкурента;

РВРП – прирост от ввода нового рыночного продукта, требующегося на рынке, но не являющегося инновационным;

ИФР – индивидуальный фактор роста, условие распространяющееся исключительно на данный конгломерат и/или фактор – природный, научно-технический, политический или иной, определенный и выявленный в ходе анализа.

При отрицательных показателях роста для анализа эффективности системы стратегического управления применяется следующая формула, причем по аналогии с предыдущей формулой все показатели предварительно рассчитываются по отношению к прошлому периоду в процентном выражении:

ЭУ = ПК – (ПЭ + ПС + (ПГК – (ПЭ + ПС) + ПВРП + ИФП),

где ЭУ – чистая эффективность управления;

ПК – падение конгломерата;

ПЭ – общее падение рынка;

ПС – средневзвешенное падение сегментов экономики, в которых работает предпринимательский конгломерат;

ПГК – падение главного конкурента;

ПВРП – падение от ввода нового рыночного продукта, требующегося на рынке, но не являющегося инновационным;

ИФП – индивидуальный фактор падения, условие, распространяющееся исключительно на данный конгломерат и/или фактор – природный, научно-технический, политический или иной, определенный и выявленный в ходе анализа.

Очевидно, что при раскрытии скобок отдельные показатели элиминируются, тем не менее, мы считаем, что подобный развернутый подход позволяет более точно оценить чистую эффективность системы стратегического управления предпринимательского конгломерата в условиях постоянного влияния внешних факторов, а также неэкономических воздействий. Предлагаемые модели целесообразно использовать при наличии реальных оценок ситуации, когда достоверность исходных данных поддается проверке.

Список литературы

1. Казаков О.Д. Формирование многоуровневой системы измерения эффективности деятельности промышленного предприятия // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2008. № 74-1. С. 202-206.

2. Киселева Н. В. Проблема оценки эффективности государственного управления в современной России // Социальные и гуманитарные знания. 2020. Т. 6, № 2(22). С. 152-161.

3. Лагута В. С., Ясиновский С. И. Проектирование компьютерно-интегрированных производств в составе систем управления жизненным циклом высокотехнологичной продукции в машиностроении // Вопросы инновационной экономики. 2020. Т. 10, № 3. С. 1245-1258.

4. Михайлова О. П. Методы маркетинговой диагностики внешней среды промышленного предприятия в контуре стратегического управления // Бюллетень Оренбургского научного центра УрО РАН. 2015. № 3. С. 11.

5. Никитина Л.Н., Щербакова Д.В., Флягина Т.А. Анализ методик оценки эффективности управления для внедрения в систему стратегического планирования на предприятиях легкой промышленности // Наука и бизнес: пути развития. 2019. № 4(94). С. 57-62.

6. Родин И. И. Введение KPI и результаты его применения в России // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 1. С. 120-123.

7. Рязанов И.Е. Анализ и оценка стратегического управления бизнес-процессами типа «клиент – персонал» в сбалансированной системе показателей эффективности // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 23(80). С. 46-53.

References

1. Kazakov O.D. Formation of a multilevel system for measuring the efficiency of an industrial enterprise. *Proceedings of the A.I. Herzen Russian State Pedagogical University.* 2008. No. 74-1. Pp. 202-206.

2. Kiseleva N. V. The problem of evaluating the effectiveness of public administration in modern Russia. *Social and humanitarian knowledge.* 2020. Vol. 6, No. 2(22). Pp. 152-161.

3. Laguta V. S., Yasinovsky S. I. Design of computer-integrated production facilities as part of life cycle management systems for high-tech products in mechanical engineering. *Issues of innovative economy.* 2020. Vol. 10, No. 3. Pp. 1245-1258.

4. Mikhailova O. P. Methods of marketing diagnostics of the external environment of an industrial enterprise in the contour of strategic management. *Bulletin of the Orenburg Scientific Center of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences.* 2015. No. 3. P. 11.

5. Nikitina L.N., Shcherbakova D.V., Flyagina T.A. Analysis of management efficiency assessment methods for implementation into the strategic planning system at light industry enterprises. *Science and business: ways of development.* 2019. No. 4(94). Pp. 57-62.

6. Rodin I. I. Introduction of KPI and results of its application in Russia. Economics, statistics and computer science. *Bulletin of the UMO.* 2014. No. 1. Pp. 120-123.

7. Ryazanov I.E. Analysis and evaluation of strategic management of business processes of the “client – staff” type in a balanced system of performance indicators. *Economic analysis: theory and practice*. 2006. No. 23(80). Pp. 46-53.