

УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ПРОДУКЦИИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОФИЛЯ

**В. И. ТОРКАТЮК, В. В. КОНЕНКО, Н. В. БИБИК, Г. Ю. ШТЕРН,
А. С. САЛТАНОВА**

*Харьковский национальный университет городского хозяйства
имени А. Н. Бекетова*

Функционирование малых и средних предприятий строительного комплекса осуществляется в условиях интенсивной конкуренции, обуславливающей непродолжительность экономического жизненного цикла строительной продукции. Это обстоятельство ограничивает возможности предприятий в области стратегического планирования, снижает длительность рассматриваемого перспективного периода и вынуждает систему управления предприятием искать дополнительные резервы для обеспечения тактической маневренности производственно-рыночного процесса.

В этих условиях становится актуальной проблема эффективного управления жизненным циклом продукции. Среди методов и способов управления жизненным циклом продукции предприятий малого и среднего бизнеса выделяется метод системного моделирования, обеспечивающий возможность научной постановки целей предприятия, установления причинно-следственных связей, охватывающих элементы действующей бизнес-системы, а также теоретической оптимизации процесса реализации этих целей. В экономической теории и практике наиболее распространен вид моделирования, называемый семиотическим.

При этом главная цель семиозиса - функционирование системы выразительных средств, есть учет ненаблюдаемых свойств объекта, что практически совпадает с функцией моделирования. Семиотичные модели отличает изучение смысловой структуры объекта, его содержательной насыщенности и логики. Наибольшее значение в бизнес-системах имеют семиотичные знаковые модели. Используя широкую совокупность знаковых преобразований: схемы, графики, чертежи, формулы, таблицы, наборы символов, а также законы и закономерности, которыми можно оперировать с выбранными знаковыми элементами, они позволяют исследовать многочисленные процессы и явления, свойственные рыночной среде и развитию бизнес-системы. Среди различных видов знакового моделирования наибольшее употребление находит математическое моделирование, при

котором исследование объекта осуществляется посредством модели, построенной с помощью математических методов. Применительно к экономическим задачам оно характеризуется как экономико-математическое. Среди подобного рода моделей выделяются:

- описательные модели, которые находят свое применение в практике маркетинговых исследований ("модель потребления", характеризующая бюджет потребителя и др.);
- статические модели, характеризующие "текущее" состояние бизнес-системы (баланс доходов и расходов малого и среднего предприятия, местоположение предприятия в конкурентной среде и др.);
- динамические модели, с помощью которых осуществляется прогноз изменения рыночной конкуренции и процесс развития бизнес-системы (модели "жизненного цикла продукта", "экономического роста" и др.);
- оптимизационные модели, представляющие собой систему уравнений, равенств и неравенств, которые кроме ограничений (условий) включают функциональный критерий оптимальности (модель "максимизации прибыли", учитывающая ресурсные ограничения и др.);
- экспертные модели, используемые в случае сложности (невозможности) четкой формализации взаимодействия отдельных характеристик и параметров системы (имиджа продукта или фирмы, организационной культуры и др.), описание которых осуществляется группой экспертов на основе сравнения объекта с неким "эталонном";
- имитационные модели, основанные на имитации поведения исследуемого объекта и активизации субъективных представлений исследователей (модели, воплощенные в форме "деловых игр", кейсов и др.).

Стратегии малого и среднего бизнеса ориентируются на три основные модели - плановую модель, модель предпринимательского типа, модель обучения на опыте. Плановая модель включает в себя:

- определение стратегии - обдуманый, полностью осознанный и контролируемый мыслительный процесс;
- определение предполагаемого результата;
- выделение главного исполнителя (руководителя, организатора) реализации модели, поддерживаемого штатом сотрудников;
- временная регламентация и централизация построения и осуществления модели.

Модель предпринимательского типа состоит из следующей совокупности элементов:

- изучение логики функционирования рынков и анализ рыночных тенденций
- разработка модели рынка;
- формирование стратегии бизнеса, которое может осуществляться с помощью различных методов (оптимизации, имитации экспертного или интуитивного моделирования);
- моделирование будущего предпринимательского поведения (бизнес-план);
- разработка детальных планов, конкретных решений, соответствующих операций в рамках моделируемого сценария.

Модель обучения на опыте рассматривает два аспекта. Первый связан с развивающимся повторением определения стратегии, когда одновременно осуществляются два процесса: повторение логики, методики, механизма и процедур, и развитие модельных построений их качественные и структурные изменения. Второй аспект рассматривает необходимость и возможность учета внешних импульсов, влияющих на процесс реализации моделей, стратегий, который управляется на основе приобретенного опыта в области реализации.

Использование моделей обучения на опыте относится к числу наиболее перспективных направлений управления бизнесом. Областью их применения может стать, например, бенчмаркинг, в рамках которого организуется изучение опыта отдельных представителей рыночной среды (конкурентов или партнеров), добившихся наиболее высоких результатов. Решая задачи управления жизненным циклом строительной продукции, наряду с различными модельными построениями может быть использована широкая совокупность управленческих приемов и методов. Жизненный цикл строительной продукции характеризует ее поведение на рынке, а его продолжительность связана с возможностями реализации продукции предприятия в конкретных рыночных условиях.

В качестве индикаторов, отражающих наличие той или иной стадии жизненного цикла, используются показатели объема реализации строительной продукции и получаемой прибыли. При этом следует различать шесть стадий жизненного цикла: разработку продукции, ее внедрение, рост, зрелость, насыщение и спад. На каждой из стадий с учетом сущностного их содержания должны применяться соответствующие методы управления,

способствующие в максимальной степени продлить общий жизненный цикл продукции.

Методы управления жизненным циклом строительной продукции, дифференцированные в соответствии с целями и задачами, ставящимися на различных его стадиях, направлены на продление периода эффективного функционирования малого и среднего предприятия в динамичных условиях строительного рынка и обеспечение его стратегической устойчивости в относительно длительной перспективе.

БІЗНЕС-ЛІДЕРСТВО В УМОВАХ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

М. С. ВЛАДИМИРОВА, к.е.н.

*Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова*

Структурна криза, з якою ми зіткнулися, кидає серйозний інтелектуальний виклик. Це сильний стимул до переосмислення сучасної економіки, політичних доктрин - як для окремо взятої країни, так і для всього світового устрою в цілому. Світ знаходиться на порозі подолання фази глобальної кризи. Ми в повній мірі обізнані про її масштаби. Попереду - тривалий період нестійкого розвитку, кон'юнктури, що коливається. Нинішню кризу можна визначити як турбулентне десятиліття.

Вплив турбулентності стає все більш значущим, а сама вона носить непередбачуваний характер і часто не піддається діагностиці. Якщо не вживати належних заходів протидії, виникає хаос, в який занурюються уряд, бізнес-спільноти, ринки та індустрії. Вирішення проблем, з якими економіці всіх країн належить зіткнутися, можливо тільки за рахунок принципового інтелектуального прориву.

Необхідно виконати велику роботу, щоб виявити прийнятну структуру пост-кризової економіки, ефективно перерозподілити сили, визначити роль, яку та чи інша країна прийме на себе.

Картина світу багато в чому визначатиметься взаємовідносинами між США і Китаєм. Симбіоз двох економік: однієї, заснованої на споживанні, і другої – на виробництві, - кембриджський економіст Найалл Фергюсон охрестив «Chimerica» (China+America). Це досить потужний альянс, з яким не можна не рахуватися.