

МЕТОДОЛОГИЯ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К ПЛАНИРОВАНИЮ
И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

О. И. Ващилова

METHODOLOGY OF SYSTEM APPROACH TO PLANNING AND PERFORMANCE

O. I. Vashchilova

Статья посвящена актуальной проблеме методологии системного подхода к планированию в организации. Отражены результаты исследования сложившейся практики и теории планирования. Обозначены основные проблемы планирования с точки зрения системного подхода и конкретизировано их содержание с целью повышения результативности деятельности.

The paper is devoted to the actual problem of the methodology of system approach to planning in the organization. Results of studying the current practice and theory of planning are reported. The main problems of planning from the point of view of system approach are set and their content is specified to improve performance.

Ключевые слова: планирование, методология, системный подход, система показателей.

Keywords: planning, methodology, system approach, system of indicators.

Как правило, исследования по планированию на уровне предприятия затрагивают лишь отдельные вопросы планирования. До сих пор планирование на предприятии не рассмотрено в комплексе всех его сторон. Такой вывод обоснован и представлен результатами исследования автора статьи [1].

Анализ литературы за последнее десятилетие показывает, что ситуация не изменилась.

Отсутствие целостного представления о внутрифирменном планировании, системы, удовлетворительной методологии, характеризующейся последовательностью и взаимосвязью планов, отражающих в полной мере особенности планирования в условиях рынка – причина отсутствия должного процесса планирования на предприятиях всех отраслей промышленности.

Отсутствие системных разработок в области планирования деятельности предприятия можно объяснить тем, что, в исследованиях по вопросам планирования не ставилась задача рассмотрения плана как самостоятельного предмета исследования, в результате чего не получил должного отражения единый подход к проектированию всех сторон планирования деятельности.

Также как десятилетие назад в качестве системы показателей планирования предлагается концепция «сбалансированная система показателей (ССП)». В частности, проф. Финансового университета при Правительстве РФ, кандидата экономических наук И. В. Козлова, отмечает, что «использование концепции СПП оптимизирует методологию планирования в организациях и повысит соответствие качества разрабатываемых планов организации принципам планирования» [2]. Концепция СПП представлена в составе перспективных инструментов планирования XXI века как самый универсальный. Однако анализ позволил предположить, что концепции СПП присущи проблемы методологии системы планирования. И как следствие, в предлагаемой системе показателей (прим. автора: понятие «сбалансированная» в отношении системы не употребляется осознанно, т. к. предполагается, что система не может быть иной по определению)

выделенные четыре группы СПП («традиционные финансовые», «описывающие внешнее окружение», «характеризующие внутренние интересы» и «характеризующие способность предприятия к обучению и росту») не обоснованы с позиций методологии системного подхода к планированию. Можно предположить, что СПП увязывает стратегические цели и подцели тактические, но только на одном уровне управления – вертикальном. Но такие важнейшие стороны совершенствования методологии планирования как интеграция его по объектам в пространственно-временном единстве не рассматриваются.

Отсутствие системного взгляда на планирование объясняет его нацеленность только на отдельные стороны деятельности предприятия, не позволяет реализовать принципы эффективного ведения деятельности. Однако, необходимость использования системы планирования не оспаривается. Например, говоря о плане маркетинга как главном в условиях непредсказуемости кризисной ситуации, в разработке ситуационных планов отмечается: «механизм адаптации планов предприятия к внешним и внутренним изменениям состоит в использовании системы планирования, предусматривающей внесение уточнений в планы различных видов деятельности фирмы ...» [3, с. 111]. «В ситуации кризиса план становится не столько набором финансовых показателей, сколько указанием к действию» [3, с. 107].

Не противоречит ли такая постановка вопроса системному подходу к планированию? Система показателей основана на взаимовлиянии равноценных целевых показателей в достижении конечной цели, в том числе финансовых. Любое действие должно прогнозироваться в последствиях отражения на финансовые показатели. С изменением цели меняется система показателей и уточняется программа их достижения.

«Построение системы – это определение количества компонентов, необходимого для нормального функционирования, структуризация компонентов по уровням иерархии и установление между ними связей. Системный подход – методология исследования

объектов как систем» [4, с. 134]. Однако сформулированный в литературе механизм требует уточнения. Обратим внимание на основные проблемы системы планирования.

Первая проблема системы планирования, обозначенная нами – разделить понятия: компонент, объект, элементы системы планирования и уточнить состав элементов и компонентов системы планирования. Объект системы планирования – включает подсистему планов, разрабатываемых на предприятии и образующих систему планирования. Объект- это элементы входа в систему, на которые субъект планирования воздействует в процессе достижения цели, реализуемой на выходе. В зависимости от поставленной цели на выходе и уровня иерархии, «объект» системы планирования целесообразно представить объектами подсистем компонентов планирования: (планов функциональной и операционной деятельности по стадиям кругооборота капитала) и объектами подсистем элементов: (потенциалом, затратами, финансами). Понятие «элемент» предполагает определенную неделимость в рамках рассматриваемой системы. Поэтому, элемент «объект системы» – то, на что воздействует субъект в процессе достижения результата и всегда представлен материальными ресурсами, информацией, трудовыми ресурсами, денежными средствами. Говоря о структурно-самостоятельных частях системы, мы будем использовать термин «компонент». В качестве компонентов системы (процессов) планирования могут быть подсистемы функциональных типов деятельности: процесс управления персоналом, финансами, социальная и экологическая деятельность. Тогда в составе компонентов системы планирования будут рассмотрены не элементы «персонал» и «финансы», а подсистема процессов, т. е. система элементов в процессе «вход-выход» системы управления персоналом и финансами.

Механизм системы планирования, сформулирован С. С. Исауловой [5], заключающийся во взаимодействии трех подсистем: субъекта, объекта и методов с учетом особенностей на временном уровне, требует уточнения. «Процесс» не выделен как элемент системы планирования. На наш взгляд в системе планирования должны быть четко выделены элементы: объект, субъект и процесс. «Процесс» в системе планирования должен быть выделен в составе элемента (а не отождествляться с функциональной деятельностью в составе объекта), так как с позиций системного подхода «вход» системы (в том числе объект) именно в процессе достижения цели образует новое качественное состояние «выход». Рассматривая систему планирования как систему процессов, на наш взгляд, неправомерно объединять (как в [4], [6]) в объекте системы планирования наряду с функциональными типами деятельности категории: финансы, люди, так как эти элементы однофакторные и являются объектами (как ресурсы, потенциал) на «входе» операционной, функциональной деятельности.

Вторая проблема системы планирования, обозначенная нами, – определить объект системы планирования. Только правильное определение объекта является залогом успешного функционирования предприятия. В отечественной литературе не обоснован под-

ход к рассмотрению объекта внутрифирменного планирования с позиций функциональных типов деятельности, как не обоснован и набор функций. Полагаем, что неправомерно под объектом понимать тип функциональной деятельности, т. к. функциональная деятельность – это процесс (по определению), но не объект и является результатом взаимодействия элементов системы (объекта и субъекта). Понятие «функциональная деятельность» не имеет однозначного толкования в литературе, что также объясняет неправомерность. Так, под функциональной деятельностью понимается либо «процесс», а значит любая деятельность; либо только управленческие процессы или только уровень оперативного планирования. Если функциональную деятельность отождествлять с объектом системы планирования предприятия, то в этой связи можно говорить не о системе планирования на предприятии, а только о конкретном его уровне. Полагаем, что справедливо представлять функциональные типы деятельности в составе компонентов системы планирования, а не элементов. И в этом случае необходимо обязательно уточнять, что каждый компонент должен рассматриваться как подсистема в системе планирования предприятия.

Объект системы планирования — включает подсистему планов, разрабатываемых на предприятии и образующих систему планирования. Объект – это элементы входа в систему, на которые субъект планирования воздействует в процессе достижения цели, реализуемой на выходе. В зависимости от поставленной цели на выходе и уровня иерархии, «объект» системы планирования целесообразно представить объектами подсистем компонентов планирования: (планов функциональной и операционной деятельности по стадиям кругооборота капитала) и объектами подсистем элементов: (потенциалом, затратами, финансами). Объект системы планирования на основе обобщения анализа методологического подхода к объекту представлен на рисунке.

Третья проблема требует уточнения содержания объекта системы планирования: являются ли объектом системы планирования и типом функций «качество» и «маркетинг», правильно ли объединять в «объект» элементы: операции, финансы, качество, маркетинг.

Анализируя подходы различных авторов к рассмотрению категорий «маркетинг» и «качество» в системе менеджмента, считаем, что качество и маркетинг неправомерно включать в подсистему объектов системы планирования предприятия, т. к. «объект» по определению предполагает заданность элементов на «входе» системы, на которые субъект влияет в процессе достижения цели. Объект предполагает подсистему более высокого уровня. А маркетинг и качество – система целевая, высшего уровня. «Маркетинг – это философия управления, функция управления» [7]. «Качество – потенциальный полезный эффект» [4, с. 81].



Рис. Подсистемы компонентов, элементов планирования и их объекты в системе предприятия

Уровень качества продукции формируется на уровне стратегического маркетинга и поэтому правильнее рассматривать качество как подсистему планирования стратегии, маркетинга, целеполагания. Именно конкурентоспособность первична, а эффективность вторична. А качество, затраты потребителей и себестоимость – это три фактора, влияющих на эффективность и конкурентоспособность товара. Причем ориентация на потребителя требует той же последовательности и приоритетов этих факторов. В литературе [7] по менеджменту «качество» рекомендуется выделять как отдельный объект управления, обосновывая важность вопроса. По сути «маркетинг» и «качество» – это не объект и не просто деятельность как результат взаимодействия субъекта и объекта, а процесс – то есть новое свойство конкретного объекта: труда, средств производства, продукции, системы стратегии. «Качество» – это «выход» системы, цель, результат конечный или промежуточный в зависимости от предмета качества. «Маркетинг» – концепция плановой деятельности. Очевидно, что понимать под объектом системы планирования на предприятии подсистему «маркетинг», также как и «качество» неправомерно.

Четвертая проблема нацелена на уточнение пространственно-временных характеристик системы планирования, что полагаем объективно, т. к. соответствует принципу системной парадигмы: интенциональности функционирования предприятия. Согласно этому принципу в каждый момент времени существует определенный круг намерений, относящихся к желательному будущему предприятия. Современная литература не анализирует пространственный уровень и пространственно-временное единство. Однако эта проблема актуальна и пока не решена.

Представление о времени и пространстве остается проблемным до сих пор. Большинство вопросов времени не могут рассматриваться изолированно от характеристик пространства. Следует согласиться с мнением А. Д. Леванова, что «связь между ними устойчива и объективна. Анализ же только одного времени в отрыве от пространства мало результативен и может поставить проблему, но не дать ее решения» [8]. Введенное А. Д. Левановым в научный оборот понятие «экономическое время» позволяет выработать более четкие методологические подходы к построению системы предприятия. В тоже время, каждому процессу, протекающему в определенной форме времени, соот-

ветствует определенное пространство, формируемое целью деятельности предприятия.

Цели в краткосрочном периоде планирования определяются вопросами оперативного управления деятельностью предприятия. Планирование в долгосрочном периоде – планирование в пространстве, определяемого пространством рынка (ареала) [9], в открытой системе предприятия в изменяющихся условиях рынка. Краткосрочное планирование – планирование в замкнутом пространстве, определяемого формой собственности, условиями внешней и внутренней среды, связями между объектами процесса планирования.

Кроме того, что пространство планирования определяется целью деятельности, оно также определяется субъектом деятельности, т. е. полномочием управления, зонами планирования. Так, долгосрочное планирование – это планирование на уровне предприятия в целом, на высшем уровне. Среднесрочное планирование – планирование на уровне функционального руководства, планирование по целям и средствам их достижения. Краткосрочное планирование – планирование на уровне оперативного руководства.

В основе определения системы, закладываются три базисных понятия – системосодержащей среды, идентификационного пространства и идентифицирующего признака. Идентификационное пространство определяется геометрическим и функциональным пространством.

Геометрическое пространство планирования рассматривается нами с позиции взаимосвязи целей в системе планирования: покупатель – производитель, предприятие – структурные единицы (центры), сегменты – рынок. Функциональное пространство – с позиций вертикальных и горизонтальных связей.

Полагаем, что горизонтальный уровень связей в пространстве представляет собой межфункциональные связи целей на «выходе» на одном уровне иерархии, т. е. связи между главной целью и дополнительными (построение дерева целей).

Вертикальный уровень – это связи между целью и средствами ее достижения, которые обеспечивают взаимодействие властных полномочий структур управления. Вертикальные связи отражают процесс управления целевыми издержками, процесс получения добавленной стоимости (построение дерева издержек). На уровне вертикальных связей необходимо рассматривать такие объекты планирования как управленческий, финансовый и производственный учет, позволяющие учесть затраты на каждой стадии добавленной стоимости.

Система предполагает заданность пространства, границ предприятия, идентифицированного (различающегося) объекта. В этой связи нами определены компоненты планирования: управляющая (функциональная) и операционная деятельность. Маркетинговый подход определяет целевую направленность деятельности субъектов планирования. Интеграция предполагает взаимовлияние в пространстве и во времени потоков, ресурсов, процессов и взаимовлияние систем, что обеспечивается элементами системы «вход-процесс-выход» или обеспечивающей, операционной подсистемой и подсистемой выхода.

Пространственно-временные особенности планирования рассматриваются автором статьи как планирование во взаимосвязи стратегических и тактических задач деятельности предприятия и его структурных подразделений, что предполагает рассмотрение горизонтальных и вертикальных связей в пространстве планирования.

Горизонтальные связи в пространстве планирования учитываются в особенности планирования деятельности как связи на одном уровне иерархии планирования, т. е. связи главной цели и дополнительной. Планирование на уровне горизонтальных связей позволяет определить взаимосвязь показателей в достижении конечного результата, выявить слабые места (факторы) в возможном повышении конкурентоспособности организации и учесть их при разработке системы показателей.

В результате в работе [1] выделены группы показателей на горизонтальном уровне планирования в пространстве системы предприятия:

- 1) показатели, ориентированные на целевые результаты («полезную» деятельность);
- 2) показатели, ориентированные на экономический результат;
- 3) показатели, ориентированные на финансовый результат.

Эти показатели планируются на «выходе» системы по структурным подразделениям с целью интеграции операционного и функционального планирования с финансовым.

Вертикальные связи в пространстве системы предприятия учитываются как связи в построении дерева целей на различных временных и пространственных уровнях планирования, т. е. как иерархические связи целей и средств. На вертикальном уровне планирования в пространстве системы предприятия выделяются показатели управленческого, финансового и производственного учета. Этот уровень системы показателей позволяет организовать попроцессный учет издержек на «входе» системы по всем стадиям создания новой стоимости также в разрезе структурных подразделений, бизнес-единиц.

Общепризнано в литературе, что система планирования должна рассматриваться относительно системы деятельности предприятия, а значит, относительно системы «вход-выход» в процессе воспроизводства капитала. С этой позиции в качестве подсистемы объектов планирования (компонентов системы планирования) на уровне предприятия нами выделены следующие подсистемы планирования деятельности предприятия: 1) обеспечивающая – функциональная, управляемая подсистема на «входе» системы планирования; 2) операционная – управляемая подсистема в процессе; 3) функциональная – управляющая подсистема на «выходе» системы предприятия.

И каждый из этих подсистем объектов представляет в свою очередь систему, со свойственными ей элементами: вход, выход, процесс, объект, субъект.

Литература

1. Ващилова, О. И. Реформирование внутрифирменного планирования: проблемы теории и практики: дис. ... канд. экон. наук, специальность 08.00.05: «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами – промышленность)» / О. И. Ващилова. – Кемерово, 2005.
2. Козлова, И. В. Оптимизация методологии планирования в организациях / И. В. Козлова // Экономический анализ. – 2013. – № 4.
3. Котова, О. Н. Планирование на предприятиях сектора В2В в условиях кризиса / О. Н. Котова, С. П. Остапенко // Вестник КемГУ. – 2009. – № 3.
4. Фатхутдинов, Р. А. Система менеджмента / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа, 2000. – 218 с.
5. Исаулова, С. С. Концепция и механизм проектирования системы планирования в современных рыночных условиях: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / С. С. Исаулова. – Краснодар, 2000.
6. Фионин, В. И. Показатели эффективности управления / В. И. Фионин, А. А. Терешин. // Российский экономический журнал. – 1994. – № 8. – С. 53 – 58.
7. Веселкова, Н. П. Система оценочных показателей работы производственных объединений промышленности и ее совершенствование: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н. П. Веселкова. – Л., 1983.
8. Леванов, А. Д. Фактор времени в рыночной экономике / А. Д. Леванов. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 1995. – 132 с.
9. Зобова, Л. Л. Генезис и трансформация закона рыночных ареалов / Л. Л. Зобова. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 2001. – 174 с.

Информация об авторе:

Ващилова Ольга Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры Финансы, кредит и банковское дело Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, 8-905-909-39-04.

Olga I. Vashchilova – Candidate of Economics, Assistant Professor at the Department of Finance, Credit and Banking, Plekhanov Russian University of Economics.

Статья поступила в редколлегию 30.04.2014 г.