

## Основные модели делового успеха и их классификация

*Выявлены основные модели делового успеха фирмы на основе их критического анализа предложен комплексный показатель делового успеха, апробация которого показана на примере ОАО «Трубодеталь»*

Данные модели нами прежде всего связываются с менеджментом, его синергизмом. Как справедливо отмечается специалистами, менеджмент – управление, ориентированное на деловой успех. Или: «успех нашего бизнеса тесно связан с дарованием и преданностью наших менеджеров» (корпорация IBM).

Можно назвать несколько моделей делового успеха (ДУ). К числу основных можно отнести следующие.

### 1. Менеджерская модель.

По мнению Е.В. Ксенчук и М.Н. Киянова, ДУ – это правила, методики, приемы менеджмента и делового общения. «Однако для успешного применения их нужно выполнение одного условия. Это условие – оптимистический взгляд на жизнь, состояние внутренней свободы, ощущение единения с миром» [2].

Последнюю составную часть успеха П. Чисхольм называет «Уверенность в себе» [8]. Это также профессионализм и умение общаться в процессе осуществления предпринимательской деятельности [6].

Частным видом менеджерской модели является «модель успешного развития нового бизнеса». Авторов такого типа моделей можно назвать довольно много. Как правило при этом называются следующие ключевые компоненты делового успеха [7]:

2. Модель Д. Аткинсона, который утверждает, что любая экономическая личность стремится к успеху. Причем сила этого стремления ( $C_y$ ) определяется мотивом успеха ( $M_y$ ), вероятностью ( $B_y$ ) и привлекательностью ( $P_y$ ):

$$C_y = M_y \cdot B_y \cdot P_y \quad (1)$$

При этом  $P_y = 1 - B_y$ .

Согласно данной формуле, стремление к успеху будет максимальным при вероятности 0,5, так как произведение ( $B_y \cdot P_y$ ) в данном случае максимальное [5].

3. Производственно – коммерческая модель. В соответствии с ней уровень (коэффициент) делового успеха ( $K_y$ ) может быть рассчитан по выражению (2):

$$K_y = \mathcal{E}_n \cdot \mathcal{E}_o \quad (2)$$

где  $\mathcal{E}_n$  – эффективность производства продукции,  $\mathcal{E}_o$  – эффективность его – производства – окупаемости.

Данный коэффициент делового успеха дает возможность определить резервы роста конкурентоспособности по отдельному виду продукции. В то же время он позволяет полнее оценить конкурентные преимущества сложившейся специализации и размещения основной продукции (например, в семенном хо-

зййстве на уровне региона), учесть уровень ее эффективности не только в сфере производства, но и реализации [1].

4. Модель Ю. Павленко [4]. По его мнению, экономический успех определяется экономическим ростом и его качественными, структурными характеристиками (и тем самым дает возможность обществу составить представление об истинном положении дел в национальной экономике). На уровне фирмы речь может идти о деловом (также экономическом) успехе; определяемом ростом ее ценностной значимости и рядом качественных характеристик, определяющих потенциальные возможности хозяйствующего субъекта в отдаленной или ближайшей перспективе.

5. Действительно-эффективная модель. В соответствии с ней устойчивый и долговременный успех фирмы, в значительной степени определяется ее экономической эффективностью и действенностью. Последняя относится к успешному достижению организационных целей. «Действенность отражает то, правильно ли осуществляют менеджерскую деятельность. Компания действенна, когда она достигает своих целей. Когда же она терпит неудачу в достижении целей из-за плохого выбора самих целей, неудачного плана работ или неожиданных действий конкурентов, то в этом случае действенность компании низка.

Долговременный успех фирмы зависит от ее возможности быть эффективной и действенной. Очевидно, что фирма, которая успешно выполняет свои цели по объему продаж, но из-за уровня рыночных цен почти не имеет дохода (действена, но не эффективна), является не более успешной, чем фирма, которая достигла низких затрат на единицу продукции, но не имеет оборудования, которое может быть приспособлено для удовлетворения меняющихся запросов потребителя (эффективна, но не действена)».

Данная модель иначе называют региональной моделью достижения делового успеха [10]. Схематично ее можно представить следующим образом (рис.1).

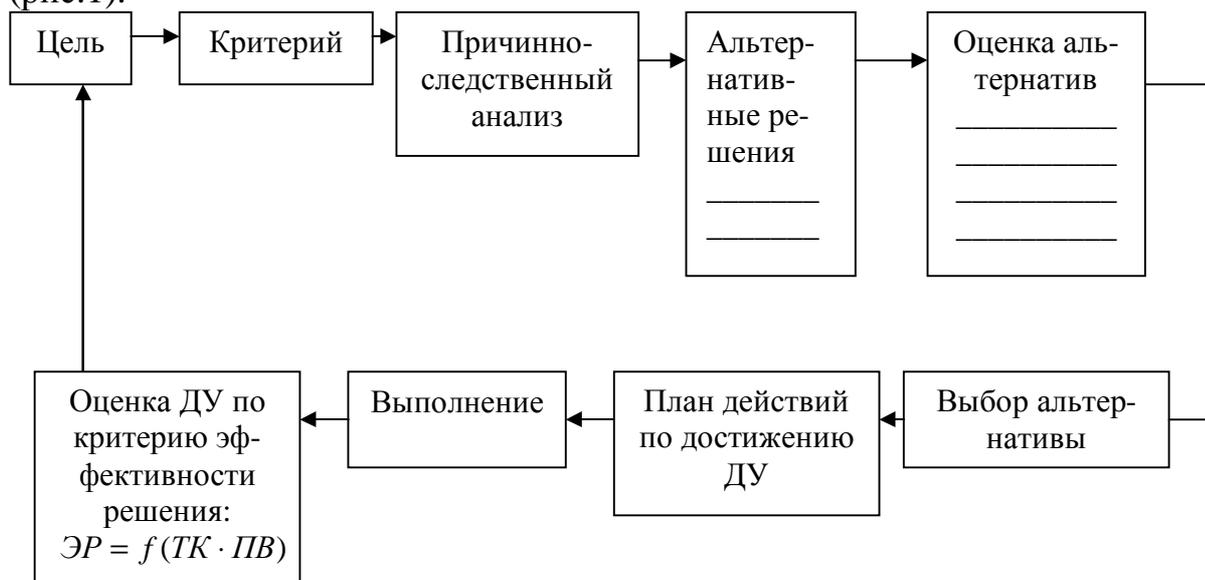


Рис.1. Рациональная модель достижения делового успеха (ДУ) фирмой: ТК – техническая компетентность, ПВ – приверженность к выполнению

Цели многих успешно действующих фирм определяются так называемой «политикой экспансии». Ее суть представлена в виде атакующего подхода к достижению делового успеха (рис.2).

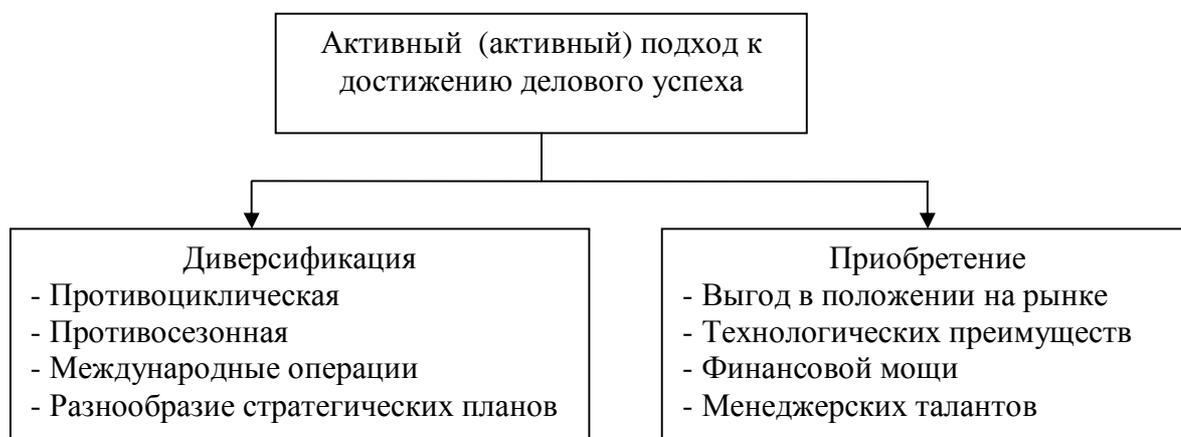


Рис. 2. Атакующая политика конкурентоспособной фирмы

Ключевыми факторами конкурентоспособности таких фирм (компаний) являются «компетентность в разработке и осуществлении эффективных конкурентных стратегий; способность к осуществлению постоянных инноваций и выполнению всех функций на высоком качественном уровне; высокий уровень менеджмента, предпринимательства и корпоративной культуры. Современные процессы глобализации мировой экономики требуют от компаний постоянного развития указанных ключевых факторов конкурентоспособности и умения применять их по всему миру» [9]. И далее те же авторы пишут: лозунгом действия успешных фирм на мировых рынках стало броское выражение: «Мыслить глобально, действовать локально».

Примером такого рода компаний является ОАО «Трубодеталь». На данном акционерном предприятии используется названная нами матричная модель оценки и формирования путей достижения делового успеха. Она является комплексной: в долгосрочном плане речь идет о «формуле успеха» Д. Аткинсона, в краткосрочном – комплексном показателе ДУ (рис. 3). Благодаря этому показателю (КПДУ) отслеживается ожидание делового успеха, определенного «формулой успеха».

Комплексный показатель ДУ верхнего уровня построен исходя из описанной выше производственно-коммерческой модели делового успеха. Под верхним уровнем понимается уровень исполнительного фактора, средним уровнем – уровень начальника комплекса, нижний уровень – уровень начальника участка.



Рис.3. Схема использования КПДУ в системе целеполагания

Говоря иначе КПДУ верхнего уровня может быть декомпозирован до конкретного (среднего или нижнего) уровня. Кроме того, КПДУ верхнего уровня осуществляет связь «дерева» производства и «дерева» сбыта продукции, производимой ОАО «Трубодеталь» [5].

Таковы пять основных моделей ДУ: менеджерская, производственно-коммерческая, действенно-эффективная, а также модели Д.Аткинсона и Ю.Павленко. Последние названы нами по имени авторов, впервые описавших их.

Действенно-эффективная модель нами представлена наиболее «развернуто» - на примере ОАО «Трубодеталь». Она построена при участии авторов данной работы и названа матричной (или горизонтально-матричной), поскольку с позиций первичной классификации объединяют другие – названные ранее – модели ДУ.

Эти модели подразделяются на горизонтальные и вертикальные, а также слагаемые и множительные (табл.1). Если общий итог определяется сложением составных частей ДУ – то это будут (по нашей классификации) слагаемые модели (С), а если он определяется в результате перемножения величин, то это – «множительные модели» (М).

Горизонтальные (Г) и вертикальные (В) модели названы нами по аналогии с горизонтальной и вертикальной интеграцией, осуществляемой фирмами с целью экономического роста или роста своей ценностной значимости. Только здесь эта гарантия распределяется на слагаемые делового успеха. В первом случае эти слагаемые практически автономны, а во втором – определенным образом связаны друг с другом. Матричная модель названа так в связи с тем, что это комплексная модель, состав которой в первичной классификации определяется моделями С, М, Г и В.

Кроме первичной нами различается и вторичная классификация основных моделей ДУ. Примеры такой классификации – временной подход (кратко- или долгосрочный) и самоорганизующаяся системы (лидеры акционерных предприятий, фирмы или компании, а также мезо- и макроэкономические системы). В последнем случае речь идет об отрасли или национальной экономики в целом.

Обобщая, отметим, что под деловым успехом нами понимается практическая реализация идей лидерами фирмы, направленных на рост цены своего бизнеса и реализованных в финансовых и морально-этических результатах. При его оценке следует использовать систему «ключевых показателей делового успеха» - КПДУ, которая апробирована на примере ОАО «Трубодеталь» (г. Челябинск).

Таблица 1

Классификация основных моделей делового успеха (ДУ): С, М, Г, В – соответственно, слагаемые, множительные, горизонтальные, вертикальные модели, → - классификация моделей по временному периоду и типу самоорганизующихся систем

Временной период		Основные модели и их первичная классификация	Самоорганизующаяся система		
долгосрочный	краткосрочный		лидеры	фирмы	мезо- и макросистемы
	←	1. Менеджерская модель – (С-Г)	→		
←		2. Модель Д. Аткинсона –(М-Г)	→	→	
	←	3. Производственно-коммерческая модель – (М-В)	→	→	→
←		4. Модель Ю. Павленко – (С-В)	→	→	→
←	←	5. Действенно-эффективная модель (рационально-матричная)	→	→	

### **Список использованной литературы:**

1. Гимади И.Э., Дрокин В.В., Журавлев А.С., Чистяков Ю.Ф. Основные направления повышения конкурентоспособности сельского хозяйства региона. Препринт. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2005. – 41 с.
2. Ксенчук Е.В., Киянова М.Н. Технология успеха. – М.: Дело, 1993. – 192 с.
3. Основы менеджмента / Учебное пособие / Под ред. Радугина А.А. – М.: Центр, 1998. – 432 с.
4. Павленко Ю.Г. Экономический рост и экономический успех // Труды VI Международного Российско-китайского симпозиума «Государство и рынок». Секция 1. Екатеринбург: Институт экономики УрРАН 2005. – С. 282-285.
5. Попова А.А. Формирование и оценка делового успеха фирмы. Челябинск: УралГУФК, 2008. – 164 с.
6. Три составные части делового успеха. Практикум по «Менеджменту» / Под ред. Попова А.Н. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2001. – 46 с.
7. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 176 с.
8. Чисхольм П. Уверенность в себе: путь к деловому успеху. – М.: Культура и спорт, 1994. – 288 с.
9. Экономика региона: взаимодействие реального и финансового секторов / Под ред. П.М. Килина, И.А. Лиман. – Тюмень: ТюмГУ, 2005. – 324 с.
10. Jackson C. Working Paper. University of Tulsa. October 1987. – 120 с.