

SAT-2G.404-2-EM-04

Life cycle and economic potential of industrial enterprise

Miroslav N. Ganchev

Жизнен цикъл и икономическия потенциал на индустриално предприятие.

Мирослав Ганчев

Life cycle and economic potential of an industrial enterprise: In the article examines the theory of the life cycle of industrial enterprises and the possibilities for its use to solve the problems at any time.

Key words: *economic potential, industrial enterprises, life cycle.*

ВЪВЕДЕНИЕ

В научната литература съществуват различни модели на жизнения цикъл и съществува разминаване и липса на единно мнение относно етапите и подходи за определянето им.

ИЗЛОЖЕНИЕ

В края на 50-те години на миналия век учените правят аналогия между развитието на човешкия организъм и развитието на предприятието като организационна структура. Изводът, който се налага е, че всички предприятия се развиват по определена своя вътрешна закономерност и преминават през различни етапи(етапи) в развитието си. Основните етапи са съответно етапите на раждане на самата структура, растеж, зрелост, упадък и смърт, които са широко разпространени и разглеждани от различни автори.

В съвременната теория на жизнения цикъл е поставено разбирането, че индустриалното предприятие е сложен организъм и е в състояние на постоянно развитие, което преминава през различни фази. При всеки един етап от развитието си се изправя пред определени проблеми.

„Етапите, в които организацията кардинално променя ценностите и ориентацията си, се наричат цикли (или фази) на развитието и. С други думи, жизнения цикъл на организацията отразява еволюцията и от замисъла до изчезването и като организационен и правен субект. При това, времето, необходимо за преминаване през цикъла на различните организации е различен. Върху средния срок на живота на организацията влияят множество фактори, в т.ч. размер на предприятието, отрасловата принадлежност, диверсификация, пазарна конюнктура, успешност на мениджмънта (структура, стратегия, имидж, корпоративна идеология, корпоративна култура) и др.“[1]

Основните модели са създадени по различно време и преобладаващата част са разработени в САЩ през втората половина на XX век. Като най-известните досега модели са моделите на Л.Грейнер и И.Адизес.

Моделът на Грейнер пренебрегва стареенето на предприятието като такова и за него не съществува прекратяване съществуването(смърт). Различават се пет фази (етапа) с линеен растеж. Базира се на твърденията на психолози, че поведението на предприятието се определя от предишни, а не от бъдещи събития (т.е. от историята и на съществуване).

Моделът на И.Адизес акцентира върху различията между израстването и стареенето. „Израстването е способност на организацията да се сблъсква и справя с различни проблеми. Именно чрез сблъсък с първоначално малки, а по-късно все по-

големи, проблеми се реализира развитието на организацията от „малка“ към „голяма.“ Старееенето пък изразява намаляващата способност на организацията да се справя с проблемите. В тази връзка в методологията на Адизес вниманието се концентрира върху две жизнено важни характеристики на организацията (аналогично на човешкия организъм)- гъвкавост и контролируемост (управляемост). Фазата на разцвет на организацията започва тогава, когато двете характеристики се пресекат и се постигне баланс между контрол и гъвкавост.“[1]

Съществува връзка между икономическия потенциал и теорията за жизнения цикъл на предприятието. Бердникова разглежда две форми на диагностика на потенциала.[2] Комплексното изследване обхваща всички съставляващи дейността на предприятието като се прави анализ за възможностите на предприятието да осигури определен обем продукция, работа и услуги. Много от икономистите предлагат да се анализира потенциала от гледна точка на вътрешните възможности на предприятието и оценката да се извърши на базата на всички съставляващи. Общата големина на икономическия потенциал на предприятието се представя като сума от съставляващите на потенциала, които са изразени в стойностна форма. Изразът е следния:

$$\text{ИП} = \sum \text{ИП}_i, \quad (1.1.)$$

Където ИП е сумарния икономически потенциал при n- броя съставляващи на икономическия потенциал.

Максималната стойност на икономическия потенциал се определя като обобщена характеристика. Този подход дава възможност да се разкрият скритите резерви за по-доброто развитие на предприятието в конкурентна среда.

Законът за развитието гласи, че „...всяка материална система се стреми да достигне до най-големия сумарен потенциал при преминаване през всички етапи от жизнения цикъл...“[4] Съгласно, което определение е видно, че стойността на икономическия потенциал и влизащите в неговия състав елементи от различните етапи от жизнения цикъл на едно предприятие няма да са еднородни и едни и същи.

На база посоченото и на база даденото определение може да се каже, че законът за развитието в рамките на икономическия механизъм има следния вид:

$$\text{ИПП}_z = \sum_{i=1}^n (\text{ИП}_{iz}), \quad (1.2.)$$

$$\sum_{z=1}^s (K_z * \text{ИПП}_z) \rightarrow C_{\text{инп}}^k, \quad (1.3.)$$

$$K_z = F_z (K_{z+1}, \dots, K_z), \quad (1.4.)$$

Където ИПП_z – икономическия потенциал на z- етапа от жизнения цикъл;
ИП_{iz}- потенциала на ключови елементи на икономическия потенциал в i- характеристика(кадри,производство,финанси,научно- техническо развитие) на j-етап,
K_z - значение на коефициента на влияние на всяка предходната стойност на потенциала от следващия;

F_z (K_{z+1}, ..., K_z)- функция на подобно влияние;

C_{инп}^k - конкурентоспособност на икономическия потенциал на предприятието, определяща стратегията за развитие.

Първата формула в представеното съотношение изчислява икономическия потенциал на всеки етап от жизнения цикъл. В това време е нужно да отбележим определената условност в съотношението, доколкото в дадения случай икономическия потенциал представлява сума от частните потенциали, определяща параметрите за влиянието на всеки от съставляващите. Втората и третата формула определят най- приемливия коефициент за влияние K_j големината, на всяка предишна

стойност на потенциала на конкретен етап от жизнения цикъл на предприятието на следващия, по пътя на подбор на функциите F_j . [3]

На различни етапи от жизнения цикъл на предприятието влиянието на конкретния елемент на икономическия потенциал е различно. Освен по посочената диференциация по различните етапи от жизнения цикъл, оценката на икономическия потенциал е длъжна и да отчита и влиянието в съотношенията на елементите, видовете и степените на съответствия, а също и влиянието на вътрешните и външни фактори върху икономическия потенциал.

Гунина представя в табличен вид влиянието на всеки един елемент от икономическия потенциал на предприятието по време на жизнения му цикъл. [3]

Таблица №1.1. Характер на влияние на елементите на икономическия потенциал на основните стадии от жизнения цикъл на предприятието. Адаптирано по Гунина. [3]

Стадии от жизнения цикъл на организацията	Елементи на икономическия потенциал на предприятието			
	Производствен потенциал	Кадрови потенциал	Финансов потенциал	Научно-технически потенциал
Формиране	Умерено влияние. Организация на производствения процес и стремеж за разширяване на производствените мощности в условията на затруднен достъп на пазари за пласмент.	Значително влияние при остър недостиг на квалифициран персонал, ентузиазъм и конфликт на интереси в ръководството.	Значително влияние при остър недостиг на собствени източници за финансиране и търсене на допълнителни възможности за реализация на програми за развитие.	Слабо влияние при отсъствието на утвърдени канали за достъп до информация, необработена система за нововъведение, техническа зависимост.
Развитие	Значително влияние. Нарастване на производствената мощност. Гъвкавост на производствените процеси в условията на затруднен достъп на нови пазари за пласмент и търсене на достъпно ресурсно осигуряване.	Значително влияние. Формиране основата на организационната култура. Нерешени /в голямата си част/ проблеми с квалифициране на персонала, формиране на програми за развитие на кадрите.	Умерено влияние. Търсене на допълнително финансиране на програми за развитие. Стабилизация на финансовото състояние.	Значително влияние. Поддържане на иновациите. Опит за търсене на допълнителни канали за постъпване на информация. Технологическа стабилизация. Новаторски разработки.
Зрелост	Умерено влияние. Търсене на интензивни методи за нарастване на производствените мощности. Оптимизация на производствените програми. Уреждане на партньорства. Достъп до източниците на суровини.	Умерено влияние. Отслабване на ентузиазма. Риск от нарастване на конфликтните ситуации. Отсъствие на ефективна система за развитие на персонала и системата за мотивация.	Слабо влияние. Съхранение на относителна финансова стабилност. Опит за формиране на ефективни инвестиционни проекти.	Умерено влияние. Опит за формиране и реализация на направление за техническо развитие. Техническа устойчивост.
Стагнация	Слабо влияние при отсъствие на интензивно развитие и опит за съхранение на екстензивно развитие. Загуба	Слабо влияние. Пасивност на ръководството. Неспособност за бързо реагиране на	Значително влияние. Опит за реанимиране за сметка на собствени и привлечени средства при отсъствие на	Слабо влияние. Отсъствие на поддържане на иновациите. Сложност при постъпването на информация във вид на

	на «производствена инициатива».	измененията на пазара. По нататъшно нарастване на вътрешните противоречия.	ефективна финансова стратегия.	излишна формалност на каналите за комуникация.
Упадък	Слабо влияние. Отсъствие на програми за развитие на производството, при отсъствие на възможности за адекватна реакция на пазарната конюнктура. Риск от «поглъщане от конкурентите».	Слабо влияние. Консерватизъм в управлението.	Значително влияние. Остър недостатък на средства. Отсъствие на програма за финансиране и формиране на програма за изход от кризата.	Слабо влияние. Загуба на технологична конкурентоспособност. Отсъствие на нововъведения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представените в настоящето изложение модели и връзката между икономическия потенциал и жизнения цикъл на предприятието доказват, че предприятието е жив организъм и почти липсва литература по описания проблем. Мениджърите трябва да се съобразяват и да знаят в коя фаза на жизнения цикъл е предприятието с цел вземане на адекватни стратегически и тактически решения.

ЛИТЕРАТУРА

[1] http://eprints.nbu.bg/1531/1/Жизнен_цикъл%20доклад%20%201 В.Касърова: Използване на теорията на жизнения цикъл в организационната и финансовата диагностика на компанията. Нов български университет. [Електронен документ], 2016г.

[2] Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово- хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие- М.: Инфра-М, 2002. – 215.- (Серия “Высшее образование”)

[3] Гунина, Инна Александровна Дис. Теория и методы формирования механизма развития Экономического потенциала предприятия.– 2007

[4] Смирнов Э.А. Основы теории организации. Учебное пособие для вузов.- М.: Аудит, Юнито, 1998.

За контакти:

Д-р инж.ик.Мирослав Ганчев, тел.: 0889407589, e-mail:m_ganchev@abv.bg