

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Эффективность функционирования предприятия зависит от двух основных взаимообуславливающих факторов: внешних – действия хозяйственного механизма в общей системе управления – на макроуровне, и внутренних – управления конкретным предприятием – на микроуровне.

В рыночных условиях на многих предприятиях создаются реальные предпосылки для творческого, научно обоснованного подхода при проектировании системы управления предприятием, происходит переориентация предприятий на более полное использование качественных факторов экономического роста, что уже в ближайшем будущем может обеспечить установление цивилизованных норм рыночных отношений.

Развитие рациональной системы менеджмента требует углубления теоретических разработок в области управления как на макро-, так и на микроуровне.

Среди важнейших составляющих экономического роста – наличие и использование критериев и методов эффективного управления фирмой. Обоснование критерия эффективности управления с точки зрения эффективности деятельности объекта управления (предприятия, фирмы) предполагает выявление сущности, взаимовлияния и взаимозависимости этой экономической категории.

Необходимость достижения наилучших результатов в создании общественного продукта – естественное стремление всех социально-экономических формаций. Действительно, при любом способе производства, на любом предприятии – государственном, частном или просто в приусадебном хозяйстве, всегда изначально ставится цель о прибыльности, то есть чтобы результат был выше затрат на его достижение. Это аксиома экономического, социального и, наконец, психологического характера.

Вместе с тем, при социалистической системе хозяйствования ученые могли позволить себе дискутировать (спорить) о том, надо ли учитывать затраты или не надо при оценке эффективности управления объектом. Академик Т. Хачатуров писал: «Существует точка зрения, согласно которой эффективность не представляет собой отношения эффекта к затратам. Некоторые экономисты (М.Бор, Н.Якунина) считают, что при определении эффективности можно ограничиться данными о росте производства. Однако далеко не безразлично, какой ценой достигается ускорение экономического роста, повышение темпов увеличения производства – за счет лучшего использования ресурсов, более рациональной организации производства, работы по графику или за счет перенапряжения сил, «аврала», перерасхода природных богатств и т.п. Высказывается мнение (А.Кац), что ставить вопрос: «какой ценой» не следует, что не нужно сопоставлять эффект с затратами, что необходимо проводить мероприятия по повышению технического уровня, и тогда будет обеспечен максимальный эффект. Против подобной постановки вопроса можно выдвинуть аргумент... Большие затраты по отношению к эффекту неизбежно приводят к последующему снижению темпов роста производства»[1, с.9-10]. Это было позволительно, поскольку при социализме, наряду с прибыльными предприятиями, были и планово-убыточные, однако все работники регулярно получали заработную плату, им оказывались различные услуги социального характера и пр.

В рыночных условиях подобное положение, когда предприятие не может работать на условиях самоокупаемости, рассматривается как крайняя мера. Поэтому подход к оценке эффективности деятельности, эффективности управления предприятием (фирмой) может строиться с учетом затрат на достижение конкретного результата, то есть по классической схеме.

«Эффект» по латыни означает действие, результат. В отличие от него «эффективность» - это соотношение результата и затрат на его получение. Поскольку задача управления заключается в последовательном улучшении результатов коллективного труда, удовлетворении цели функционирования управляемого объекта, планомерном повышении экономической и социальной эффективности, то эффективность управления рассматривается как отношение результата (эффекта) к затратам на достижение этого результата.

Решающим, самым сложным этапом определения эффективности управления является выбор таких показателей, с помощью которых можно было бы количественно и качественно отразить процесс формирования эффекта и затрат, сделать это соотношение сопоставимым для конкретных предприятий (подразделений), фирм, в том числе по периодам времени.

Исследование эффективности управления предприятиями посредством факторов, ее обуславливающих, должно основываться на следующих основных принципах. В качестве приоритетного выдвигается примат целей социального развития по отношению к производственным. Это означает обеспечение улучшения материальной и социальной базы жизни людей в условиях повышения эффективности деятельности предприятия. Реализация этого принципа возможна при наличии материальной, экономической базы, то есть соответствующих условий развития, что является вторым основополагающим принципом. Это связано с вопросами государственного регулирования, определения приоритетных результативных направлений развития, постановки и реализации соответствующих целей, определения их экономических и социальных характеристик.

Обобщающим принципом теории эффективности, равно, как и эффективности деятельности фирмы, является учет фактора времени в различных его формах и проявлениях. Сюда входит учет инвестиционного цикла: соотношение материальных, трудовых затрат и результатов во временном режиме; экономия материальных ресурсов с тем, чтобы сэкономить их на производство других материальных благ и, наконец, каждодневная задача по экономии времени на производство, изготовление определенной продукции (оказание услуг), непроизводственные затраты и потери в процессе реализации конкретных процедур.

В рамках процесса труда как целесообразной деятельности человека эффективность деятельности выступает в качестве следствия действия закона экономии рабочего времени. Минимизация затрат живого и овеществленного труда возможна при условии экономии времени, соответствует повышению эффективности производства и управления. Этим обуславливается причинно-следственная взаимосвязь между ними: экономия рабочего времени на всех этапах воспроизводственного цикла как результат проявляется в повышении эффективности деятельности, в свою очередь последнее за счет других слагаемых (прежде всего механизации, внедрения передовых технологий) приводит к дальнейшему снижению затрат рабочего времени. Важно, чтобы сэкономленное рабочее время расходовалось на полезную деятельность, необходимую обществу, а не на выпуск продукции (оказываемые услуги) сверх его совокупных потребностей или выполнение работ, не оказывающих положительного влияния на конечный результат.

Весьма правомерным является рассмотрение фактора времени как ресурса. Для обоснования такого подхода можно провести параллель относительно других ресурсов. Например, наличие финансовых ресурсов позволяет строить прогнозы, планы по выполнению определенной работы, поскольку имеются средства для приобретения необходимых материалов, оплаты за выполненную работу, а также ее осуществление. Аналогичным образом наличие материальных ресурсов (сырья, материалов и, наконец, оборудования) позволяет выполнить работу. Но при всем этом без кадрового обеспечения невозможно даже вести речь о проведении работы. Перечисленные все три вида ресурсов взаимосвязаны, наличие их обязательно в единстве. Но ни один из них не может «работать» при отсутствии определенного резерва времени.

Сфера функционирования экономии времени несколько шире, чем непосредственное отражение в эффективности производства, равно как и последняя зависит (является производной) не только от экономии времени. Она охватывает социальные факторы развития общества, удовлетворение духовных потребностей человека. Результативность, эффективность труда выше у людей интеллектуальных, духовно удовлетворенных, способных рационально распределять свое время как на производственную деятельность, так и на удовлетворение личных, духовных потребностей, оптимально сочетать трудовые затраты времени и отдыха.

Реализация перечисленных принципов предопределяет эффективное функционирование предприятия. Пофакторное рассмотрение позволяет формировать составляющие эффективного управления. Неэффективное функционирование экономики страны в настоящее время во многом связано с большим потоком импортной продукции в нашу страну, что повлекло закрытие многих отечественных предприятий. Наводнение импортной продукцией не только ведет к ликвидации

рабочих мест в собственной стране, но и зачастую способствует появлению на рынке товаров низкого качества, ведет к деградации национальной экономики, что обосновывает английский ученый Л. Ларуш: «Если какая-либо страна поставляет нам товары по более низким ценам, чем наши цены, и делает это из-за дешевизны рабочей силы и отсутствия внутренних затрат на инфраструктуру, то такая торговля разорит обе эти страны. Та, другая страна так и останется отсталой, сохраняя низкий жизненный уровень в соответствующих секторах занятости, в то время как качество жизни трудящихся своей страны снизится до такого же уровня, как и у тех, кто занят на таких же работах у зарубежного партнера в низкооплачиваемых сферах. Это значит, что «свободная торговля» явно нарушает положение о «всеобщем благосостоянии» [2, с.22].

Необходимость защиты экономики страны – это первостепенная задача правительства Украины. Решение общегосударственных вопросов возможно только посредством налаживания отечественного производства. Поиск легких путей наполнения бюджета за счет налоговых сборов за ввоз импортных товаров не может решить кардинальных проблем развития и улучшения жизненного уровня населения.

Обоснование выбора показателя эффективности деятельности (управления) предприятия осуществлялось посредством следующей аргументации. Казалось бы, правомерным в условиях рыночных отношений для оценки эффективности деятельности предприятий использовать прибыль. Этот показатель – универсальный индикатор проходящих внутренних и внешних процессов. Достижение соответствующего уровня прибыли обеспечивает усиление материального стимулирования высокопроизводительного труда коллектива, развитие предприятия. Таким образом, прибыль рассматривается как источник накопления, образования финансовых ресурсов.

Однако при нынешнем несовершенстве ценового механизма прибыль не отражает полезный эффект вновь созданных продуктов с учетом затрат труда. В таких условиях прибыль нельзя рассматривать как единственный или универсальный показатель для характеристики усилий трудовых коллективов различных предприятий при их сопоставлении. Его возможно использовать лишь в качестве локального показателя в рамках конкретного предприятия и его подразделений для анализа и динамики по составляющим, выявляя внутренние факторы, отражающие результативность деятельности коллектива, интеллектуальные затраты, в том числе маркетинговые исследования по выявлению и оперативному использованию (и прогнозированию) оптимальных ниш на рынке и прочее.

В качестве относительного показателя для характеристики эффекта деятельности предприятия в последнее время используется рентабельность, которая в методологическом аспекте действительно характеризует уровень эффективности производства, поскольку выражает степень использования ресурсов трудовым коллективом. Однако в ней также ярко выражены негативные явления, которые наблюдаются при формировании прибыли.

Теоретические исследования многих ученых направлены на поиск обобщающего (интегрального) показателя для оценки деятельности предприятия. Проведенные исследования, анализ деятельности предприятий (объединений, акционерных обществ) позволили обосновать концепцию, согласно которой в процессе управления осуществляется целенаправленное воздействие на функционирование и развитие предприятия, формирование социально-экономических показателей.

Данный подход лег в основу при разработке обобщающего показателя эффективности:

$$P_3 = \frac{B}{M + \Phi + A} \quad (1)$$

где P_3 – обобщающий показатель эффективности деятельности предприятия;

B – объем выпускаемой продукции (оказываемых услуг), грн.;

M – материальные затраты, используемые при выпуске данной продукции (оказываемых услугах), грн.;

Φ – средства по оплате труда и повышению квалификации работников, участвующих в выпуске данного объема продукции, грн.;

A – амортизация активной части основных производственных фондов за период выпуска данного объема продукции, грн.

Показатель P_3 характеризует взаимодействие разнообразных производственных факторов, позволяет сопоставить полученные результаты за любой определенный период времени с

затратами как текущего, так и прошлого труда, непосредственно участвующими в обеспечении этого результата. Дадим краткое обоснование выбора частных показателей, вошедших в формулу (1).

Показатель В в целях более точной соизмеримости используемых показателей целесообразно учитывать по объему выпущенной продукции за определенный период времени. В отдельных случаях можно применять показатель реализованной продукции, поскольку он является расчетным при сопоставлении с затратами производства. Вместе с тем нужно учитывать, что использование показателя реализованной продукции в этой формуле не всегда будет правомерным, так как он недостаточно объективно отражает результаты деятельности анализируемого периода. Ведь реализации подлежит продукция вне зависимости от срока изготовления. Однако важность этого показателя несомненна, поэтому он имеет равноправное место в обобщающем показателе при соответствующих условиях.

Переход к другому объемному показателю возможен при условии его повсеместного применения или при использовании для конкретных целей на данном объекте, чтобы не нарушился принцип сравнимости результата с затратами.

Неопределенность при выборе показателя учета объема выпускаемой продукции объясняется его несовершенством. Причин этому много, прежде всего неналаженность ценового механизма, поскольку цены на сырье, материалы, запчасти, готовую продукцию не соответствуют общественно необходимым затратам, не сопоставимы между собой по вложенному труду или потребительским свойствам. Кроме того, в данном показателе отражаются различные уровни материальных затрат (материалоемкости продукции) и нормы прибыли. Поэтому объемный показатель должен применяться индивидуально для конкретной ситуации и периода времени. Главное условие, которому он должен удовлетворять, - это его сопоставимость с затратами по годам (другим периодам) в рамках одного и того же или сравниваемых предприятий.

Материальные затраты (М) включают средства, связанные с расходом сырья, материалов, комплектующих изделий и других на производство продукции, отраженной в числителе данного множителя.

Затраты по оплате труда, повышению квалификации работников (Ф) однозначны, учет по ним ведется вполне определенно, учитываются за рассматриваемый период (в числителе дроби).

Амортизация основных производственных фондов (А) включается в обобщающий показатель вместо их полной стоимости, так как только эта часть данного вида прошлого труда расходуется на производство продукции (оказание услуг) по соответствующим периодам: год, квартал, месяц и другие. Причем учитывается только активная часть, поскольку ее влияние более ощутимо в процессе производства за короткие промежутки времени.

Используемые в знаменателе частные показатели (М+Ф+А) имеют единую единицу измерения (в гривнях) и базируются только на тех затратах, которые непосредственно расходуются на производство конкретной продукции, измеряемой в тех же стоимостных единицах, что делает сопоставимым и соизмеримым весь комплекс используемых показателей.

Представляемый в таком варианте комплекс затратных показателей подтверждает идею, что введение новой техники не должно быть самоцелью, а служит средством повышения экономической эффективности производства. Предусматривается, что изменение в соотношениях затрат живого (Ф) и овеществленного (А+М) труда будет отражаться на темпах роста объема производства и его эффективности. В этой связи совокупность использования частных показателей стимулирует рациональное внедрение средств механизации и автоматизации, совершенствование организации производства с целью оптимального соотношения затрат живого и овеществленного труда.

Показатель эффективности деятельности (Р_э) в концентрированном виде отражает результаты коллектива, в том числе управленческого персонала предприятия. Вместе с тем результативное управление производством, ответственность управленческого персонала характеризуется таким показателем, как выполнение договорных обязательств выпуска продукции, что в условиях рыночных отношений особенно важно. Можно достигнуть высокой эффективности производства за прошлый период, но если при этом не будут выполнены договорные обязательства, в перспективе такому предприятию нельзя рассчитывать на успех.

Поэтому для более полной характеристики результативности труда управленческого персонала необходимо использовать показатель выполнения договорных обязательств.

Аналогично следует рассматривать и показатель качества выпускаемой продукции. Реализованная продукция низкого качества может быть либо возвращена, что отразится на снижении уровня эффективности производства в будущем периоде, либо потребители откажутся ее заказывать у данного поставщика и предприятие лишится рынков сбыта. Поэтому показатель качества продукции должен, равно как и показатель выполнения плана, быть в числе составляющих при характеристике результативности деятельности управленческого персонала предприятия.

И наконец, в процессе осуществления управленческой деятельности допускаются различного рода упущения при выполнении функциональных обязанностей, которые влекут за собой штрафные санкции, пени и другие дополнительные затраты (потери). Их, безусловно, необходимо учитывать при характеристике результативности управленческого труда.

Перечисленные показатели могут служить в качестве дополнительной характеристики (P_3) для определения результативности управленческого труда (управления производством), и P_3 представляется в следующей совокупности:

$$P_3 = \frac{D \cdot K}{Y}, \quad (2)$$

где D – показатель, характеризующий уровень выполнения договоров по поставкам продукции;

K – показатель качества выпускаемой продукции, характеризующий соответствие ее уровню мировых стандартов, а также ГОСТам, ОСТам, стандартам предприятия;

Y – показатель, характеризующий потери, связанные с санкциями, претензиями, штрафами внешних организаций.

Таким образом, результативность управленческого труда (управления производством) P_3 может быть представлена в виде двух сомножителей

$$P_3 = P_3 \cdot P_3 = \frac{B}{M + \Phi + A} \cdot \frac{D \cdot K}{Y} \quad (3)$$

где первый сомножитель $P_3 = \frac{B}{M + \Phi + A}$ выражает количественную характеристику

производственной деятельности, рациональность использования материальных и человеческих ресурсов, затрат прошлого и настоящего труда. В нем сконцентрированы такие обобщающие показатели, как фондоотдача, производительность труда, уровень трудовых и материальных затрат на производство. Безусловно, в нем отражены и прибыльность предприятия, однако и ее влияние для целостной характеристики результатов деятельности значительно снижено в отличие от использования прибыли в качестве самостоятельного показателя;

второй сомножитель $P_3 = \frac{D \cdot K}{Y}$ определяет качественную характеристику

производственной деятельности и, аналогично предыдущему, оказывает непосредственное влияние на эффективность производства.

Представленный набор показателей отвечает требованиям рыночных условий хозяйствования, поскольку предусматривает, во-первых, ответственность между деловыми партнерами за выполнение договорных обязательств, во-вторых, повышенное качество сегодня, рассматриваемое как увеличенное количество и прибыльность завтра, и, наконец, снижение потерь, нацеливает на более качественную работу и соответствующее материальное вознаграждение.

В перечисленных сомножителях выражены важнейшие технико-экономические показатели деятельности предприятия, которые в совокупности характеризуют общие усилия коллектива в повышении эффективности деятельности.

Оценивая теоретическую суть разработок и выводов, выраженных в определении обобщающих показателей эффективности деятельности предприятия (управления), можно констатировать, что здесь выдержаны основные требования методологического характера, а именно:

- оценка эффективности управления на уровне первичных звеньев народного хозяйства соответствует в методологическом плане оценке эффективности народного хозяйства в целом;

- сравнимость результатов для конкретных предприятий различных отраслей во временном режиме;

- простота и доступность осуществления расчетов обобщающего показателя эффективности управления предприятием.

Теоретическая и практическая значимость обобщающих показателей по оценке эффективности управления заключается в том, что предоставляется возможность осуществления сравнительного анализа эффективности функционирования предприятий как в рамках одной отрасли, так и на межотраслевом уровне предприятий различных форм собственности.

Литература:

1. Хачатуров Т. Эффективность общественного производства // Вопросы экономики. – 1980, - №7. – С.3-16.

2. Ларуш М. Меморандум: «Перспективы возрождения народного хозяйства России»: Пер. с англ. под ред. Т.В. Мурановского/Шиллеровский ин-т науки и культуры. Бюллетень №5. – М., 1995. – 29с.