

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОБОБЩАЮЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективность деятельности предприятия (фирмы, предпринимательской структуры) непосредственно связана с результатами труда персонала предприятия, основывается на классическом определении эффективности вообще путем сопоставления затрат и результатов, полученных в процессе выполнения функций управления управленческим персоналом и реализации конкретных задач (видов деятельности) всеми работниками данного предприятия.

Раскрытие содержания эффективности управления - это выбор таких показателей, с помощью которых можно было бы количественно выразить и результат, и затраты, сделать это соотношение сопоставимым для конкретных предприятий, фирм, их подразделений по периодам времени, а также между предприятиями в отраслевом или региональном масштабах. Решение этого вопроса весьма затруднено, поэтому дискуссии ученых, специалистов о возможных подходах в этом направлении продолжаются [1].

Методологически определение эффективности деятельности предприятия (фирмы) сводится к оценке роли персонала и, прежде всего, управленческого в формировании показателей эффективности. Поскольку именно принимаемые решения управленческим персоналом формируют определенную среду на предприятии и результативность его деятельности. Именно поэтому процесс управления является катализатором социально-экономического развития. Все звенья системы должны быть подчинены решению задач, которые ставит управленческий персонал. Только таким путем можно добиться планируемых результатов. В этой связи определяющим критерием эффективности управления, как было отмечено выше, является эффективность деятельности предприятия (фирмы) в целом.

Следствием реализации такого подхода является определение показателей, которые, с одной стороны, отражали бы эффективность производственно-хозяйственной деятельности, а с другой – были бы следствием управленческих решений, которые принимаются управленческим персоналом и реализовываются всеми работниками предприятия. Существует большое количество показателей, которые связывают с эффективностью функционирования промышленного предприятия, сферы услуг, любой предпринимательской структуры, таких, как прибыль, рентабельность, производительность труда, фондоотдача. Безусловно, каждый из этих показателей играет определенную роль в оценке экономической эффективности деятельности того или иного субъекта: предприятия, различных структур, индивидуальных предпринимателей. Анализ возможного использования перечисленных выше показателей позволяет сделать следующие выводы.

Прибыль рассматривается как источник накопления, образования финансовых ресурсов, поэтому может быть отнесена к одному из локальных показателей эффективности деятельности конкретного трудового коллектива. Однако при нынешнем несовершенстве ценового механизма прибыль не отражает внутренних и внешних процессов, проходящих на предприятии и характеризующих усилия его персонала по созданию полезного эффекта с учетом затрат труда.

Более разнонаправленным является показатель рентабельности, который характеризует различные процессы, проходящие на предприятии (в предпринимательской структуре), определяется она различными способами [2, с. 189-190], выражает степень использования ресурсов трудовым коллективом. Однако в рентабельности, как и в прибыли, отражены негативные явления, связанные с несовершенством ценового механизма. Кроме того, учитываются наличные производственные фонды (например, при определении рентабельности производства - отношение прибыли к фондам), а не та доля, которая участвовала в создании конкретных потребительских стоимостей, достижении данного уровня прибыли.

В процессе теоретических исследований многими учеными предложены различные обобщающие (интегральные) показатели для оценки эффективности деятельности. Рассмотрим такие из них, как:

- уровень экономической эффективности производства (УЭЭП);
- коэффициент экономической эффективности деятельности (КЭ).

Определяются эти показатели следующим образом:

$$\text{УЭЭП} = \frac{\text{НЧП}}{\text{ЗП}} \quad (1)$$

$$K\Xi = \frac{\dot{A}\ddot{A}}{(\dot{I}\dot{O} + \dot{I}\dot{A} + \dot{Y}\dot{E}) \cdot \dot{A}_i + \ddot{N}} \quad (2)$$

где НЧП – нормативно-чистая продукция;

ЗП – затраты на производство;

ВД – валовой доход;

ОФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

ОБ – оборотные средства;

ЭК – экономическая оценка кадров производственного предприятия;

ЕН – нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений;

С – себестоимость валового продукта.

Такой подход в теоретическом плане правомерен. Вместе с тем, представленные показатели (1), (2) так же не лишены перечисленных выше недостатков.

Проведенные исследования, анализ производственной деятельности предприятий (объединений, акционерных обществ) позволили обосновать концепцию, согласно которой в процессе управления осуществляется целенаправленное воздействие на функционирование предприятия (фирмы), его производственную деятельность (формирование экономических показателей), социально – экономическое обеспечение всего коллектива предприятия, в том числе работников управленческого персонала, его саморазвитие в экономическом, организационном, социально – психологическом аспектах.

Эффективное функционирование (развитие) основных элементов системы хозяйствования – предприятий (фирм, акционерных обществ и т. п.) в конечном счете обеспечивает эффективность экономического развития на региональном, государственном уровне. Данный подход лег в основу при разработке обобщающего показателя оценки эффективности деятельности на уровне первичных звеньев экономики.

Предлагается обобщающий показатель эффективности деятельности, который можно использовать на уровне предприятия, любой предпринимательской структуры, индивидуального предпринимателя. Он характеризует взаимодействие разнообразных производственных факторов, отражает затраты овеществленного и человеческого капитала:

$$\Xi = \frac{ВД}{M + T + A} \cdot D \cdot K \cdot P \quad (3)$$

где Ξ – экономическая эффективность деятельности предприятия (предпринимательской структуры);

ВД – валовой доход предприятия, грн.;

М – материальные затраты, используемые при производстве данной продукции (оказанной услуги), грн.;

Т – средства по оплате труда и повышению квалификации работников, участвующих в осуществлении данного вида деятельности (услуг), грн.;

А – амортизация активной части основных производственных фондов за период осуществления данного вида деятельности, грн.;

Д – показатель, характеризующий уровень выполнения договоров по поставкам продукции;

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

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

Первый сомножитель $\left(\frac{\dot{A}\ddot{A}}{\dot{I} + \dot{O} + \dot{A}}\right)$ выражает количественную характеристику деятельности персонала предприятия, 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.

Второй сомножитель (Д · К · П) определяет качественную характеристику производственной деятельности. Здесь сконцентрированы такие показатели, которые оказывают непосредственное влияние на эффективность производства, поскольку улучшенное качество сегодня – это умноженное количество и увеличенная прибыльность – завтра.

Обоснование выбора показателей, вошедших в формулу (3) по определению экономической эффективности (Ξ), методы их определения представлены в [3, с. 109-114], краткое описание приводится ниже.

Валовой доход (ВД) учитывается непосредственно по количеству выпущенной продукции (оказанных услуг) за анализируемый период.

Материальные затраты (М) включают средства, связанные с расходом сырья, материалов, комплектующих изделий на выпуск продукции (указанных услуг) за анализируемый период.

Затраты (Т) включают оплату труда, повышение квалификации персонала, командировочные и другие расходы за этот же период.

Амортизация основных производственных фондов (А) включается в обобщающий показатель вместо их полной стоимости, так как только эта часть данного вида прошлого труда непосредственно расходуется на данный вид деятельности и достигнутый результат.

В предлагаемом сочетании частные показатели (М + Ф + А) имеют единую единицу измерения и охватывают комплекс затрат, которые непосредственно расходуются на производство конкретной продукции (оказанные услуги). Показатель Д, характеризующий выполнение договоров по поставкам, определяется по уровню соответствия выпускаемой продукции по видам, типам, ассортименту той, на которую заключены договоры на поставку, приняты обязательства по госзаказу. Показатель качества выпускаемой продукции (оказываемых услуг) (К) определяется по уровню ее соответствия эталонному или запланированному (нормативному) образцу. Показатель (П) учитывает потери по претензиям внешних организаций, которые вычитаются из общего объема произведенных работ.

В перечисленных сомножителях выражены важнейшие технико-экономические показатели деятельности предприятия, которые в совокупности характеризуют усилия трудового коллектива, направленные на повышение эффективности своей деятельности.

Оценивая теоретическую суть разработок и выводов, выраженных в определении обобщающего показателя эффективности деятельности предприятия (предпринимательской структуры), можно констатировать, что здесь выдержаны основные требования методологического характера, а именно:

- оценка эффективности деятельности персонала на уровне первичных звеньев соответствует в методологическом плане оценке эффективности на отраслевом, региональном уровнях;
- предлагаемые обобщающие показатели эффективности деятельности обладают принципиальным единством для всех иерархических уровней и объектов управления;
- достигнута цель сравнимости результатов для конкретных предприятий различных отраслей во временном режиме;
- простота и доступность осуществления расчетов;
- возможность количественного выражения (и сравнения по периодам времени) вклада персонала предприятия.

Теоретическая и практическая значимость обобщающего показателя по оценке эффективности деятельности предприятия заключается в том, что предоставляется возможность осуществления сравнительного анализа эффективности функционирования предприятий как в рамках одной отрасли, так и на межотраслевом уровне.

Возможность использования данного показателя проверялась на ряде предприятий различных форм собственности и видов деятельности: производственных, сферы услуг, торговли, транспортных и др. Уровень этого показателя (в количественном выражении) характеризует насколько рационально (или нерационально) персонал предприятия использует ресурсы (материальные, трудовые, организационные) для обеспечения эффективной деятельности.

Литература

1. Рьжий И.В. Стоимостные и хозрасчетные рычаги коренной перестройки управления экономикой. – Львов : Свит, 1991. – 184 с.
2. Нагорская М.Н. Экономика предприятия: Учебно-методическое пособие / М.Н. Нагорская. – Симферополь: Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, 2009. – 238 с.
3. Нагорская М.Н. Эффективность производства: роль управленческого персонала. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998.-240 с.