

ПОКАЗАТЕЛИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

С.Л. Якимченко

Белорусский государственный экономический университет Бобруйский филиал,
sophia.65@mail.ru

Показатель – это качественная и количественная оценка протекающих процессов и явлений в окружающей среде. Качественная сторона показателя отображает содержание явления или процесса в конкретных условиях мест и времени, количественная – размер, абсолютную или относительную величину в заданное время. Таким образом, показатель – это качественная и количественная характеристика объекта, выраженная числом, указывающим на его свойства. В практике планирования используются различные категории показателей.

В практике планирования используются различные категории показателей (табл.)

Таблица – Структура показателей планирования и управления

По содержанию	По функциям в системе планирования и управления	По уровням управления	По объектам применения
Стоимостные, натуральные, трудовые	Оценочные, плановые, расчетно–аналитические	Общезаводские, цеховые, бригадные, индивидуальные	По изделиям, агрегатам, деталям, операциям

Традиционный подход к определению и исчислению показателей эффективности организационно–экономического механизма управления предприятием заключается в количественной интерпретации всех сторон деятельности предприятия. Одним из фундаментальных исследователей проблем показателей является Е.К. Смирницкий. Он обобщил большую часть известных на данный момент экономических показателей.

Сами показатели брались так, чтобы для их практического использования имелись объективные физические измерители, позволяющие проверить и перепроверить величину каждого, а также определить возможные отклонения от истинных значений. При выборе показателей учитывалось наличие непосредственной связи с конечными результатами работы предприятий.

Для структурирования показателей было проведено их деление на 8 более или менее однородных функциональных групп. Во главу угла были поставлены показатели успешности конкуренции как наиболее адекватные рыночным условиям хозяйствования. Главным из них является доля рынка, контролируемая предприятием. Остальные показатели дополняют оценку различных сторон реализации продукции.

Показатели, которые обуславливают уровень показателей успешности конкуренции, были поделены на показатели устойчивости и надёжности текущей деятельности, показатели потенциала развития, показатели эффективности финансовых, трудовых и материально–технических ресурсов, показатели ресурсной обеспеченности и показатели социальной эффективности деятельности предприятий.

Наибольшее число показателей взято для характеристики эффективности использования живого труда и материально–технических ресурсов, так как от них в первую очередь зависят объёмы выпуска продукции и её конкурентоспособность.

Остальные группы показателей характеризуют наиболее значимые целевые ориентиры по отдельным выбранным направлениям.

Современные исследователи проблем эффективности управления предприятием уделяют большое значение фактору конкуренции и, применяя термин «конкурентоспособность предприятия» при описании эффективности управления предприятием в конкурентной среде, предлагают следующие концепции измерения.

Таран В.А. к основным показателям конкурентоспособности фирмы относит [2]:

1) экономический потенциал и эффективность деятельности (активы, основной капитал, собственный и заёмный капитал, объём продаж, доля на рынке, прибыль);

2) уровень управления (формы организации и опыт функционирования хозяйственного механизма с позиций нововведений и ответственности);

3) производственный и сбытовой потенциалы, указывающие на возможность фирмы производить и реализовывать продукцию в требуемых количествах в необходимые сроки (наличие сырьевой базы, производственные и сбытовые мощности, объём и направленность капитальных вложений);

4) научно–исследовательский потенциал (организация и направленность научных исследований, ежегодные расходы на НИОКР, число патентов на изобретения, область патентования, оценка возможности занятия фирмой монопольного положения в какой–либо области техники);

5) финансовое положение (платёжеспособность, кредитоспособность и условия кредитования, структура капитала);

6) репутация фирмы;

7) состояние и квалификация трудовых ресурсов.

Эти показатели комплексно характеризуют проблему эффективности управления предприятием в конкурентной среде, однако часть из них мало формализуема (репутация фирмы или потенциал), часть составляют коммерческую тайну. По мнению Х.А. Фасхиева, в этой концепции не приведены конкретные показатели оценки, не разработан интегральный обобщающий показатель. Использовать её на практике весьма затруднительно.

Пожалуй, самым фундаментальным исследователем проблемы оценки эффективности организационно–экономического механизма управления, предприятием является Х.А. Фасхиев. Для оценки конкурентоспособности машиностроительного предприятия он предложил использовать 23 группы частных показателей.

Его методика была усовершенствована. Количество показателей было доведено до 77, они были разделены на 7 групп:

1. финансово–хозяйственной деятельности (28 показателей);

2. производственные (11 показателей);

3. качества (10 показателей);

4. развития (12 показателей);

5. персонала и социальной сферы (13 показателей);

6. уровня совершенства управления (2 показателя).

Недостатки данного подхода – объединение в интегральном показателе несовместимых показателей, отсутствие смысловой направленности интегрального показателя, практически полная невозможность использования методики в конкурентной среде (поскольку большая часть показателей – явная коммерческая тайна).

Сегодняшние исследователи при описании методических подходов к оценке эффективности организационно–экономического механизма управления предприятием используют преимущественно логико–систематические методы и показатели, описывающие организационные особенности предприятий. Достоинством такого подхода являются большое число известных показателей, формулы их расчёта и интерпретация, недостатками — наличие коммерческой тайны в большинстве описанных показателей, интуитивность агрегирования показателей, недостаточное смысловое значение интегральных показателей оценки, полная практическая неприменимость.

Для практики поиска резервов повышения эффективности управления предприятием выступают передовые методики расчёта показателей и учёт влияния факторов на развитие производства.

Список используемых источников:

1. Экономика труда/ Под ред. О.И. Волкова. – М., 2001.–с.343.
2. Таран В.А. Конкурентоспособность предприятий: проблемы современной политики и стратегия в области качества // Машиностроитель.–2001. – №2.
3. Шамильнова А.С. Инновационное бизнес– планирование развития приоритетной отрасли: Автореф. дисс. к–та экон. наук. – Казань, 2000.
4. Целикова Л.В. Конкурентоспособность рынка кожаной обуви в Республике Беларусь //Маркетинг. – 2000.– №3.
5. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003.– №4.