

УДК 658:666.9.012

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОСТРАНСТВЕННО-ВРЕМЕННОМ РАКУРСЕ

© Д.И. Наумов

В работе обоснована актуальность изучения управления эффективностью деятельности предприятия в современных условиях, рассмотрено понятие эффективности и подходы к ее определению, используемые в экономической теории. Обоснована необходимость управления эффективностью деятельности предприятия в пространственно-временном ракурсе, и представлена логика построения такого управления с помощью систем сбалансированных показателей. Предложен новый критерий эффективности деятельности, названный «коэффициентом прироста экономической добавленной стоимости», который, будучи результирующим, позволяет избавить сбалансированную систему показателей от разрозненности.

Ключевые слова: эффективность; предприятие; коэффициент прироста экономической добавленной стоимости.

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня, в условиях глобального финансового кризиса и высоких темпов роста инфляции, для предприятий наиболее актуальной становится проблема повышения эффективности деятельности, что подразумевает рост производительности труда, снижение затрат ресурсов, увеличение конкурентоспособности продукции, повышения финансовой устойчивости и независимости. При этом периодического мониторинга показателей эффективности деятельности не достаточно, необходимо активное управление эффективностью, учет ключевых значений показателей эффективности при стратегическом планировании, а также разработка и реализация мероприятий по их достижению в оперативном управлении предприятием.

По мере роста уровня неопределенности в условиях кризиса возрастает значение обоснования управленческих решений, реализация которых требует инвестиций или дополнительных вложений, либо использования резервов предприятия.

От качества управления и принимаемых управленческих решений зависит эффективность функционирования как экономики в целом, так и работы отдельных предприятий. Поэтому руководитель обязан быть не только «крепким хозяйственником», а также стратегом, способным адекватно оценить потребности и особенности как внутренней, так и внешней среды предприятия. Таким образом, управление является интегрирующим

фактором повышения эффективности деятельности предприятия.

Необходимость оценки эффективности хозяйственной деятельности с точки зрения пространственно-временной концепции обуславливается тем, что современным предприятиям недостаточно просто приносить прибыль или доход собственнику, поставлять товар сомнительного качества потребителю, работать неэффективно для уклонения от налогов, быть закрытой системой, игнорируя возможности финансовых рынков. Опять же, важен тот факт, что в современных нестабильных условиях, когда оздоровление всей мировой экономики намечается не раньше, чем через несколько лет, важно иметь в виду ту стадию жизненного цикла, на которой находится предприятие в данный момент. Это позволит здраво оценить перспективы развития фирмы и принять верное, взвешенное решение.

В современной экономической науке не существует единого однозначного определения понятия «эффективность».

Современные отечественные экономисты предлагают множество трактовок вышеизложенного определения. Так, эффективность экономическая – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, использованными для достижения данного эффекта [1]. В «Современном экономическом словаре» под эффективностью понимается «относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам,

обусловившим, обеспечившим его получение» [2]. Эффективность экономическая – результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризующая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловивших получение этого результата, достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости [3].

Многие зарубежные экономисты рассматривают понятие «экономическая эффективность» в свете проблемы «затраты – выпуск». Например, английский экономист Пол Хейне считает, что эффективность характеризует связь между количеством ресурсов, которые применяются в процессе производства, и получаемым в результате количеством какого-либо потребного продукта [4]. «Экономическая эффективность – производство максимально возможного по величине стоимости продукта с применением ресурсосберегающих технологий, с учетом наличия платежеспособного спроса» [5]. В работе «Экономикс» К.Р. Макконнелла, С.Л. Брю указано следующее: «Экономическая эффективность характеризует связь между количеством единиц редких ресурсов, которые применяются в процессе производства, и получаемым в результате количеством какого-либо продукта» [6]. В Государственном стандарте РФ ГОСТ Р ИСО 9000-2001 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» изложено нормативное определение, согласно которому эффективность – это соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами.

Таким образом, большинство интерпретаций определения сводится к формулировке: эффективность – это отношение достигнутого эффекта (результата) к затратам на его достижение. Как известно, под эффектом во многих областях науки подразумевается желаемый результат какого-либо целенаправленного процесса. Главный результат производства – продукция с ожидаемыми потребительскими качествами, т. е. продукция – это первичный эффект производства, который может быть представлен в натуральном или стоимостном выражении. Прибыль, относительно данного тезиса, является уже вторичным эффектом, производным от первичного.

Эффект является абсолютной количественной характеристикой процесса достижения желаемого результата, в то время как эффективность – относительная и качественная характеристика. На основе формализации представлений об операциях преобразования продуктов в 2002 г. сформулирована общая теория эффективности процессов преобразования продуктов и получено математическое выражение для показателя эффективности процесса преобразования продуктов.

Показатель эффективности – количественный показатель эффективности процесса преобразования продуктов. Показатель эффективности процесса преобразования продуктов в простейшем случае фокусированной операции может быть вычислен по формуле И.А. Луценко:

$$E = \frac{(pe - re)^2}{pe \cdot re \cdot (t_p - t_r)^2},$$

где re – стоимостная оценка входного продукта операции; pe – стоимостная оценка выходного продукта операции; tr – момент начала процесса преобразования; tp – момент завершения процесса преобразования.

Современная экономическая наука выделяет ряд показателей эффективности, как то Парето-эффективность, эффективность Калдора-Хикса, Х-эффективность, распределительная эффективность и т. д.

Эффективность Парето, или Парето оптимальное, является важным понятием в неоклассической экономике, широко распространенным в теории игр, проектировании и общественных науках. Исходный ряд альтернативных распределений относительно ряда людей называют усовершенствованным по Парето, или Парето-оптимизированным, если изменение от одного состояния распределения к другому сделало по крайней мере одного человека более обеспеченным, не сделав никакого другого человека материально проигравшим. Распределение ресурсов является Парето-эффективным, или Парето-оптимальным, когда дальнейшие усовершенствования Парето невозможны. Строгое Парето-оптимальное (SPO) распределение (X) – такое, для которого не может быть никакого другого возможного распределения (скажем X'), такого, что распределение (X') строго

предпочтительнее по крайней мере для одного человека и слабо предпочтительно (не отклоняется) всеми остальными. Условное Парето оптимальное распределение (WPO) – такое, где нет никакого возможного перераспределения, которое было бы строго предпочтено всеми агентами [7].

Эффективность Калдора-Хикса (названная по имени Николаса Калдора и Джона Хикса) – это вид экономической эффективности, которая охватывает часть потенциальной привлекательности Парето-эффективности, имеющая менее строгие критерии и поэтому применимая при большем количестве обстоятельств. При использовании эффективности Калдора-Хикса результат более эффективен, если те, кто стал более обеспеченным, смогли бы в теории давать компенсацию тем, кто проигрывает материально, что и приводит к Парето-оптимальному результату. Таким образом, более эффективный результат может фактически оставить некоторых людей проигравшими материально. Ключевое различие – это вопрос компенсации. Калдор-Хикс не требует, чтобы компенсация фактически выплачивалась, достаточно того, что существует возможность компенсации, и не обязательно каждая сторона станет более обеспеченной (или нейтральной). Парето-эффективность действительно требует, чтобы каждая сторона стала более обеспеченной (или, по крайней мере, не проигрывала материально) [8].

Распределительная эффективность формируется за пределами фирмы. Данная концепция развивалась в рамках анализа всеобщего равновесия (General Equilibrium Analysis – GEA), происходящего из работ Леона Вальраса. В соответствии с GEA, конкурентная рыночная система ведет к оптимальному распределению ресурсов и дохода. На каждом рынке соответствующий уровень выпуска определяется приравнением предельной стоимости к цене. В то же время для каждого потребителя предельная выгода равна цене, а относительные предельные выгоды равны для всех потребителей. Это и есть распределительная эффективность, которая максимизирует благосостояние потребителей.

В экономике X-эффективность – эффективность, с которой данный набор ресурсов используются, чтобы произвести продукцию.

Если фирма производит максимальный объем продукции, учитывая использование таких ресурсов, как рабочие, оборудование и лучшую доступную технологию, то, как говорится, она является X-эффективной [9]. Концепция X-эффективности была введена Харви Лейбенштайном и объясняется с помощью кривой средних издержек. Эта кривая показывает самые низкие средние издержки, при которых может производиться каждый следующий уровень выпуска. Если фирма находится на своей кривой средних издержек – она X-эффективна.

Эффективность служит важным средством воплощения идей организации и полезным критерием оценки результатов деятельности. Построение управления эффективностью деятельности предприятия необходимо осуществлять в пространственном и временном ракурсах.

С точки зрения пространственного положения предприятия оценка эффективности обусловлена наличием заинтересованных групп контрагентов предприятия. К ним относятся государство, страховые и кредитные организации, собственники предприятия, рынок ценных бумаг и потребители. Экономическая эффективность деятельности предприятия может быть по-разному оценена группами внешнего и внутреннего окружения, что обуславливается различием интересов, преследуемых данными группами при взаимодействии с предприятием. Эффективность – величина субъективная и зависит не только от результатов деятельности объекта оценки, но и от полезности полученных результатов для субъекта оценки. Поэтому определение экономической эффективности деятельности предприятия возможно только с учетом точек зрения различных субъектов оценки – заинтересованных групп. Под «заинтересованной группой» необходимо понимать определенную общность субъектов внешнего или внутреннего окружения предприятия, имеющих однородные признаки, преследующих сходные интересы при взаимодействии с предприятием и имеющих возможность прямо или косвенно влиять на него.

Каждая из заинтересованных групп, взаимодействуя с предприятием, преследует собственные интересы, общие для всех членов группы; получает эффект от взаимодействия с предприятием; несет определенные

затраты и прилагает усилия в целях осуществления взаимодействия с предприятием [10].

С точки зрения временного положения предприятия оценка эффективности осуществляется в свете теории жизненного цикла предприятия.

Любые предприятия как финансово-экономические системы имеют определенный жизненный цикл, поскольку всякая система обладает предельными возможностями, ограничивающими ее дальнейшее существование в первоначальном виде определенным периодом времени. Таким образом, задачей руководства предприятия является определение момента проведения комплекса мероприятий по повышению эффективности функционирования предприятия с учетом организационно-экономических особенностей этапа жизненного цикла и, возможно, начала преобразований, связанных с переходом в новое качественное состояние. Для этого необходимо выделить основные этапы жизненного цикла. Чаще всего специалисты выделяют следующие этапы:

- зарождение предприятия;
- рост деловой активности;
- зрелость;
- спад.

Для каждого этапа характерен определенный набор финансово-экономических показателей, позволяющих определить эффективность функционирования предприятия [11].

Сочетание этих ракурсов позволит комплексно и всесторонне оценивать деятельность предприятия как с точки зрения эффективности распределения ресурсов и результатов его деятельности, так и с точки зрения эффективности деятельности предприятия в целом. Причем немаловажен факт учета интересов субъектов оценки.

Таким образом, предприятие сможет более конкретно и открыто строить диалог с собственником, получит новые инструменты маркетингового взаимодействия с потребителем, сможет открыто вести свою деятельность, получая стимулы от государства и наращивая свой потенциал за счет более полного использования возможностей финансовых рынков.

Эффективность служит важным средством воплощения идей организации и полезным критерием оценки результатов деятельности, охватывающим всю деятельность

предприятия. Таким образом, управление эффективностью деятельности предприятия, по сути, является управлением предприятием в целом.

Как уже упоминалось выше, построение управления эффективностью деятельности предприятия необходимо осуществлять в пространственном и временном ракурсах.

Управление – это серия взаимосвязанных действий, представляющих собой непрерывный процесс, который не может обойтись без функций управления. Именно они обеспечивают достижение целей и задач предприятия независимо от вида его деятельности и формы собственности. Неверное понимание и оценка функций управления может привести к падению эффективности работы подразделений и всего предприятия в целом, что повлечет за собой потери доходов и рынков сбыта. Напротив, правильная трактовка и своевременная корректировка функций поможет создать логично действующую производственную структуру предприятия, что повлечет за собой рост доходов, повышение эффективности хозяйственной деятельности и улучшение финансового состояния.

Цели и задачи управления – это определяющие моменты для объема и направления управленческих работ, которые обеспечивают их достижение. В российской теории управления выделяют основные функции, присущие всем степеням управления, и конкретные функции, связанные с определенными видами управленческой деятельности и зависящие от особенностей объекта управления.

Классификация функций управления включает:

- планирование;
- организацию;
- мотивацию;
- контроль.

Зарубежные экономисты [12–14] выделяют в управлении следующие стадии: планирование, учет, анализ и распорядительство (выработка и обоснование управленческого решения).

Планирование определяет направление и содержание деятельности предприятия, его структурных подразделений и отдельных работников. Обеспечение планомерного развития предприятия и определение путей достижения лучших конечных результатов производства являются главными задачами пла-

нирования. Учет обеспечивает постоянный сбор, систематизацию и обобщение данных, необходимых для управления производством и для контроля над ходом производственных процессов. С помощью экономического анализа осуществляется осмысление информации. Анализ – это средство обоснования планов и контроля над их исполнением. Планирование начинается и заканчивается анализом результатов деятельности предприятия. Резервы экономической эффективности производства определяются с помощью анализа. Он содействует экономному использованию ресурсов, выявлению и внедрению передового опыта, предупреждению излишних затрат. По результатам анализа вырабатываются и обосновываются управленческие решения.

Все функции управляющей системы (субъекта управления) связаны обратной связью, посредством которой проводится корректировка управленческих действий на каждом этапе управления.

Построение управления эффективностью деятельности предприятия необходимо начать с выбора единого результирующего показателя деятельности предприятия.

Долгое время результирующим критерием обозначали доходность деятельности предприятия, выраженную через прибыль, либо производную от нее рентабельность. Однако с течением времени, по мере роста влияния финансовых рынков, развития технологий и усложнения взаимодействий предприятия и контрагентов, возникла новая концепция управления, основанная на стоимостном подходе к результатам деятельности предприятия. Во главу угла становится стоимость компании, через прирост которой выражается рост благосостояния ее собственников, владельцев инвестированного капитала.

Таким образом, результирующим показателем эффективности деятельности предприятия целесообразно рассматривать коэффициент эффективности приращения экономической добавленной стоимости предприятия (k_{EVA}).

$$k_{EVA} = \frac{(EVA_1 - EVA_0)}{\text{Совокупные затраты}} \quad (1)$$

В данной формуле $(EVA_1 - EVA_0)$ – это прирост экономической добавленной стои-

мости предприятия в отчетном периоде (EVA_1) по отношению к базисному (EVA_0), под совокупными затратами понимаются все затраты на ведение бизнеса или обеспечение деятельности предприятия в исследуемом периоде. Таким образом, при отрицательном значении коэффициента предприятие работает неэффективно и наоборот.

Использование данного показателя предпочтительней по сравнению с обычным показателем EVA в силу его относительного характера, со всеми вытекающими преимуществами. К тому же значения данного коэффициента можно публиковать, не опасаясь раскрытия коммерческой тайны либо просто нежелательной информации. Ввиду последнего аргумента, k_{EVA} будет полезен для сравнительной оценки эффективности нескольких предприятий.

Для того чтобы действие управления охватило все заинтересованные группы, обратимся к концепции системы сбалансированных показателей Нортон и Каплана (BSC или ССП). BSC появилась как результат исследования различных методов оценки эффективности деятельности. Авторы концепции выявили, что только финансовых показателей недостаточно для адекватной оценки деятельности организации. Поэтому в концепции BSC разработаны 4 перспективы: финансы, рынок, внутренние процессы и обучение и рост.

Финансовая перспектива отвечает на вопрос: как нас оценят акционеры в случае успеха? Финансовые результаты являются ключевыми критериями оценки текущей деятельности предприятия, и именно на их основе будет рассчитываться ключевой критерий – коэффициент эффективности приращения экономической добавленной стоимости.

Рыночная перспектива отвечает на вопрос: как мы должны выглядеть в глазах потребителя, чтобы выполнить миссию? Она дает возможность менеджерам усилить стратегию в области маркетинга, что должно привести к росту финансовых показателей в будущем.

Перспектива внутренних процессов отвечает на вопрос: какие процессы мы должны выполнять для удовлетворения потребителя? Она определяет основные процессы, которые необходимо совершенствовать и

развивать с целью укрепления конкурентных преимуществ на рынке.

Перспектива обучения и роста отвечает на вопрос: как должна организация обучаться и развиваться для достижения миссии? Она определяет инфраструктуру, которая организация должна построить для того, чтобы обеспечить рост и развитие в долгосрочной перспективе. Эта перспектива тесно связана с внутренними процессами.

В каждой перспективе системы выделяется ряд показателей, между которыми присутствуют прямые и обратные связи. Важно, чтобы индикаторы рассматривались в динамике по отношению к аналогичным показателям прошлых периодов. Это позволит учесть временную составляющую нашей концепции. Опираясь на анализ динамики показателей BSC, можно довольно точно оценить фазу жизненного цикла предприятия и на основе этого знания корректировать стратегию.

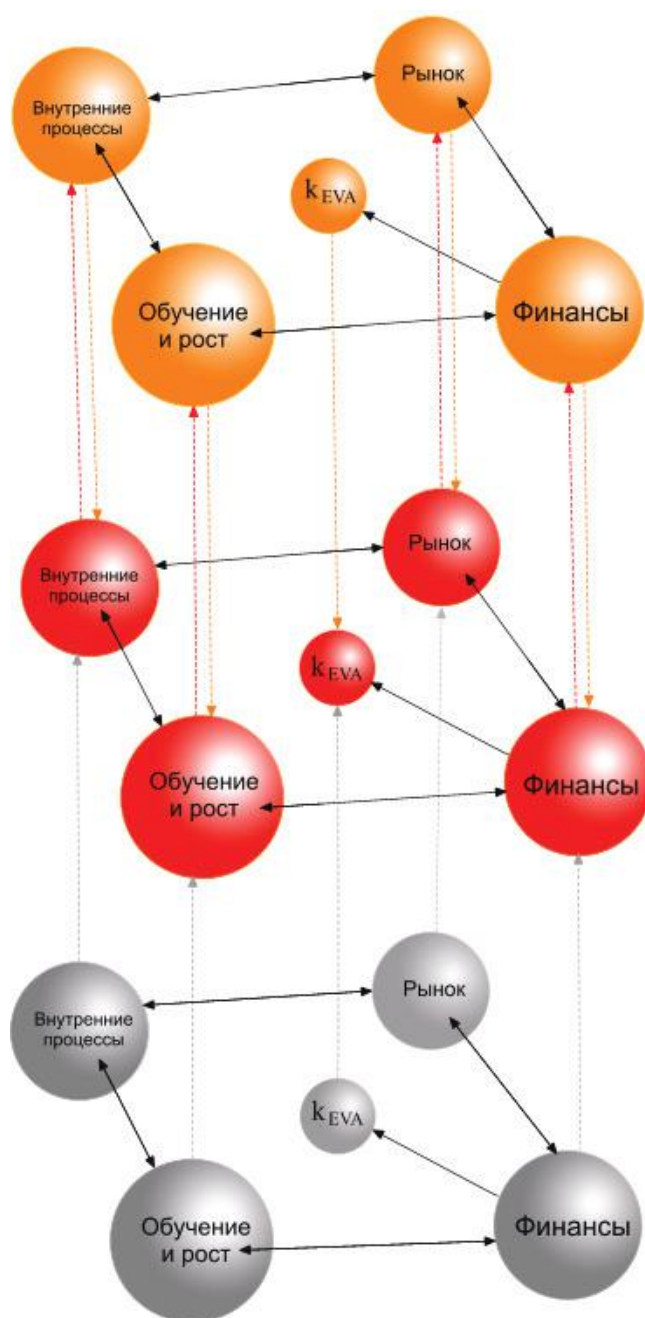


Рис. 1. Логическая модель управления эффективностью деятельности предприятия в пространственно-временном ракурсе

В целом логику построения управления эффективностью деятельности предприятия в пространственно-временном ракурсе отражает рис. 1.

На рисунке выделены три цветовые зоны, обозначающие, соответственно, прошлое (отчетная информация за прошедшие периоды), настоящее (текущая, оперативная деятельность) и будущее (плановый период). Пунктирные стрелки обозначают связи в рамках временного ракурса. Так, разнонаправленные пунктирные стрелки означают, что расчет показателей на плановый период должен осуществляться исходя из текущего состояния, а оперативное управление необходимо осуществлять с оглядкой как на прошлые периоды, так и на плановые показатели.

Четыре «перспективы» системы сбалансированных показателей образуют замкнутый контур с четко определенными связями, который охватывает все заинтересованные группы контрагентов предприятия. Включение k_{EVA} в финансовую «перспективу» в качестве базового показателя позволяет превратить BSC из набора полезных, но несколько разобщенных показателей в систему с четко выраженным ориентиром, нацеленным на повышение эффективности деятельности предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, необходимость управления эффективностью хозяйственной деятельности в пространственно-временном ракурсе обуславливается тем, что современным предприятиям недостаточно просто приносить прибыль или доход собственнику, поставлять товар потребителю, быть закрытой системой, уклоняясь от налогов.

В современной экономической науке не существует единого определения «эффективности», но большинство интерпретаций сводится к формулировке, что эффективность – отношение достигнутого эффекта к затратам на его достижение. Эффективность служит важным средством воплощения идей организации и полезным критерием оценки результатов деятельности.

При построении управления эффективностью деятельности предприятия в пространственном и временном ракурсе важно,

что с точки зрения пространственного положения предприятия оценка эффективности обусловлена наличием заинтересованных групп контрагентов предприятия (государство, страховые и кредитные организации, собственники предприятия, рынок ценных бумаг и потребители), а с точки зрения временного положения предприятия оценка эффективности осуществляется в свете теории жизненного цикла предприятия.

Построение управления эффективностью деятельности предприятия необходимо начать с выбора единого результирующего показателя деятельности предприятия. Результирующим показателем эффективности деятельности предприятия целесообразно рассматривать коэффициент эффективности приращения экономической добавленной стоимости предприятия (k_{EVA}), использование которого предпочтительней по сравнению с обычным показателем EVA в силу его относительного характера, со всеми вытекающими преимуществами.

Чтобы действие управления охватило все заинтересованные группы, обратимся к концепции системы сбалансированных показателей Нортон и Каплана (BSC или ССП), в которой представлены 4 перспективы: финансы, рынок, внутренние процессы и обучение и рост. Они образуют замкнутый контур с четко определенными связями, который охватывает все заинтересованные группы контрагентов предприятия. Включение (k_{EVA}) в финансовую «перспективу» в качестве базового показателя позволяет превратить BSC из набора полезных, но несколько разобщенных показателей в систему с четко выраженным ориентиром, нацеленным на повышение эффективности деятельности предприятия.

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М., 2002.
2. Современный энциклопедический словарь / под ред. Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой. М., 1998.
3. Краткий экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. М., 2005.
4. Хейне П. Экономический образ мышления / пер. с англ. М., 1992.
5. Тодаро М.П. Экономическое развитие / пер. с англ., под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. М., 1997.

6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / пер. с англ. М., 1992. Т. 1.
7. Парето эффективность. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Pareto_efficiency. Загл. с экрана.
8. Эффективность Калдора-Хикса. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Kaldor-Hicks_efficiency. Загл. с экрана.
9. X-эффективность. URL: <http://en.wikipedia.org/wiki/X-efficiency>. Загл. с экрана.
10. Хазов О.Ю. Комплексная оценка экономической эффективности деятельности предприятий с позиций заинтересованных групп. Волгоград, 2006.
11. Нагуманова Р.В. Методические основы оценки эффективности деятельности предприятия с учетом теории жизненного цикла. СПб., 2007.
12. Бойдел Г. Как улучшить управление организацией. М., 1995.
13. Боумен К. Основы стратегического менеджмента. М., 1997.
14. Хорн ван Дж. Основы управления финансами / под ред. И.И. Елисеевой; пер. с англ. М., 1996.

Поступила в редакцию 15.07.2009 г.

Naumov D.I. Managing the effectiveness of the company activity in terms of time and space. The article proves the urgency of studying the managing of the effectiveness of the enterprise activity in modern conditions, considers the concept of efficiency and approaches to its definition, used in the economic theory. The necessity of managing the efficiency of the enterprise activity in existential fore-shortening is proved, the logic of construction of such management by means of balanced scorecard systems is presented. Offered the new criterion of efficiency of the enterprise activity, named as a "quotient of the economic value added gain", which is, being the resulting one, allows redeeming the balanced scorecard from fragmentation.

Key words: effectiveness; enterprise; quotient of the economic value added gain.

УДК 338.45+339.138

О ПРИНЦИПИАЛЬНЫХ ОСНОВАХ ОРГАНИЗАЦИИ РЕАЛИЗАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

© Л.С. Верещагина

В статье проводится сравнительный анализ экономических категорий «реализационная деятельность», «реализация продукции», «сбыт», «маркетинг», «коммерческая деятельность». Определяются роль, функции реализационной деятельности, а также факторы, влияющие на нее.

Ключевые слова: реализация; реализация продукции; сбыт; маркетинг; коммерческая деятельность.

Завершение структурной перестройки российской промышленности требует длительного времени. В условиях отсутствия сбалансированной структуры реального сектора экономики российский производитель товаров народного потребления продолжает проигрывать зарубежным конкурентам.

При административно-командной системе сбыт товаров подвергался государственному-распорядительному регулированию. Получив возможность свободно распоряжаться выпускаемой продукцией, действовать самостоятельно с учетом равноправия партнеров, российские промышленные предприятия стремились одним из первых приобрести навык организации и осуществления эффективной деятельности по реализации выпускаемой продукции. Исследование теоретических и практических материалов показало,

что до настоящего момента данная задача отечественными предприятиями еще успешно не решена.

В новых условиях хозяйствования в России существенно возросла социально-экономическая роль реализационной деятельности. Реализационная деятельность нацеливает предприятия на более глубокое изучение потребностей населения. В рыночной экономике потребитель превращается в центральную фигуру, интересам которого подчиняется производство. Реализационная деятельность является важнейшим этапом достижения основных целей предприятия, завершающей стадией выявления вкусов и предпочтений потребителей. Значение реализационной деятельности проявляется в том, что ее величина напрямую определяет другие важнейшие основные показатели деятельности предпри-