

Е.Н. Хусаинова
студент,
ЧОО ВО – ассоциация
«Тульский университет (ТИЭИ)»

А.Н. Баранов
науч. рук., канд. техн. наук,
заведующий кафедрой менеджмента,
ЧОО ВО – ассоциация
«Тульский университет (ТИЭИ)»

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация. В статье рассматривается понятие повышения эффективности управления как основы деятельности предприятия, показана актуальность проведения анализа и разработки мероприятий по улучшению деятельности.

Ключевые слова: эффективность, управление, анализ, техническое оснащение, рекомендации.

E.N. Khusainova, Tula University (TIEI)

A.N. Baranov, Tula University (TIEI)

IMPROVING THE EFFICIENCY OF BUSINESS ADMINISTRATION

Abstract. The article discusses the concept of improving the management of the company as a basis, shows the relevance of the analysis and the development of measures to improve performance.

Keywords: efficiency, management, analysis, technical equipment, recommendations.

Деятельность любой организации требует управления, без которого невозможно не только ее эффективное функционирование и развитие, но и само существование. Более того, управление организацией предопределяет отношение к ней со стороны других организаций и в известной мере влияет на их ответные управленческие решения. Это означает, что с управлением связаны интересы множества людей как в самой организации, так и за ее пределами.

Под управлением понимают совокупность процессов, обеспечивающих поддержание системы в заданном состоянии и (или) перевод ее в новое более жизненное состояние организации путем разработки и реализации целенаправленных воздействий [1].

Актуальность работы обусловлена необходимостью бороться за право осуществлять деятельность, приносящую прибыль, в условиях конкурентной среды.

Для анализа эффективности управления на предприятии, было рассмотрено муниципальное унитарное предприятие Тульской области (далее МУП).

Прибыль собственник МУП получает за счет следующих видов деятельности:

- сдача в аренду муниципального имущества (жилых и нежилых помещений);
- общестроительные работы при взаимодействии со сторонними организациями (строительный подряд на коммерческих условиях);
- коммерческие грузоперевозки (подряд на договорных отношениях);
- иные виды деятельности (подряд на договорных отношениях).

В ходе анализа деятельности МУП были выявлены следующие недостатки в его деятельности:

1. Низкий уровень технического оснащения.
2. Отсутствие программ поиска и активации спонсоров и инвесторов с целью привлечения денежных средств в деятельность МУП.
3. Резкое снижение чистой прибыли предприятия.
4. Малая доля рынка МУП в строительной сфере и в сфере грузоперевозок, а, следовательно, низкий процент чистой прибыли (в общем объеме) от таких указанных видов деятельности.

Все выявленные недостатки взаимосвязаны и указывают на неэффективное управление предприятием со стороны собственника МУП.

Предлагается следующая последовательность действий, направленная на повышение эффективности управления МУП:

1. Техническое оснащение МУП по лизинговой схеме.
2. Активизация в сфере развития строительного бизнеса и бизнеса в сфере грузоперевозок.
3. Привлечение спонсоров и инвесторов при условии акцентирования внимания на успешности предприятия.

Основой всех мероприятий является техническое оснащение МУП. Только при условии высокого технического уровня предприятие сможет бороться за конкурентные позиции на рынке услуг частного характера. В противном случае, предприятие будет ежегодно терять прибыль и, в конечном итоге, не сможет не только быть прибыльным, но и утратить возможность вести деятельность в сфере благоустройства.

Чем прибыльнее будет МУП, тем больше денежных средств поступит в местный бюджет и тем больше денежных средств можно будет выделить на его развитие.

Привлечение спонсоров в деятельность МУП возможно в следующих случаях:

1. Помощь в подготовке каких-либо социально-ориентированных проектов, причем МУП вправе указать помощника-мецената, создав, таким образом, рекламу его доброго имени.
2. Вложение денежных средств в какой-либо проект, возможно в строительство, с целью получения инвестиционного процента от функционирования указанного проекта (совладельчество). Следует отметить, что инвестиционный проект может быть как частного, так и социального характера.

Для привлечения спонсоров и инвесторов сотрудники МУП должны:

- отыскивать объемы и заказы, осуществляя активную маркетинговую деятельность;
- распространять информацию через средства массовой информации о том, что предприятию требуются спонсоры и инвесторы;
- вести грамотную политику по работе со спонсорами и инвесторами, а также быть ответственными за работу с указанными лицами, так как от их уровня удовлетворения сотрудничества с МУП будет зависеть судьба многих совместных проектов.

Предлагаемые мероприятия позволят устранить такой существенный недостаток

деятельности предприятия как снижение чистой прибыли.

Следует отметить, что эффективное управление МУП возможно только при активной позиции сотрудников предприятия и его собственника (при его активной поддержке).

Затраты на техническое оснащение МУП по лизинговой схеме, с учетом выплат основной суммы и процентов, в течение одного года составят 1906,38 тыс. руб.; в течение трех лет – 4932,38 тыс. руб.

Реклама и распространение информации в рамках активной маркетинговой политики в течение одного года составят 86,44 тыс. руб.; в течение трех лет – 259,32 тыс. руб.

Суммарные затраты на реализацию мероприятий по повышению эффективности управления предприятия в течение одного года составят 1992,82 тыс. руб.; в течение трех лет – 5191,7 тыс. руб.

После реализации предложенных мероприятий:

– от строительной деятельности ежегодно планируется получать 1500 тыс. руб. доходов, очищенных от затрат и налогов; в течение трех лет – 4500 тыс. руб.;

– от действий в сфере грузоперевозок ежегодно планируется получать 1000 тыс. руб. доходов, очищенных от затрат и налогов; в течение трех лет – 3000 тыс. руб.;

– ежегодная спонсорская помощь планируется в размере 500 тыс. руб.; в течение трех лет – 1500 тыс. руб.;

– всего в течение одного года планируется получать доход в размере 3000 тыс. руб.; в течение трех лет – 9000 тыс. руб.

В течение первого года будет получен экономический эффект (или чистая прибыль) в размере 1007,18 тыс. руб.

В течение трех лет будет получен экономический эффект (или чистая прибыль) в размере 3808,3 тыс. руб.

Следовательно, разработанные мероприятия являются эффективными.

Список литературы:

1. Глухов, В.В. Менеджмент: для экономических специальностей / В.В. Глухов. – Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2009. – 600 с.
2. Данько, Т.П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость: учебник / Т.П. Данько, М.П. Голубев. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 416 с.
3. Казначевская, Г.Б. Менеджмент: учебник / Г.Б. Казначевская. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 452 с.
4. Хеддервик, К. Критерии эффективности управления предприятием: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 628 с.