

**Буренина Н.Б.**

### **Оценка результатов деятельности предприятия в условиях перехода к рынку.**

В современных условиях хозяйствования, основанных на рыночных конкурентных принципах, труд работника на практике можно считать результативным, если он положительно влияет на результаты функционирования предприятия. Задача управления предприятием состоит, таким образом, в достижении полученных результатов, характеризующих деятельность предприятия. В связи с этим возникает необходимость планирования и измерения результативных показателей. Таким образом, встает вопрос, какие показатели на практике следует считать результативными и по какой методике их измерять?

Проблема измерения результатов труда является еще более сложной, чем проблема измерения затрат, поскольку в области измерения результатов практика всегда отставала от уровня, достигнутого наукой, а в условиях перехода к рынку наблюдается значительный разрыв между теорией и практикой.

Не располагая подлинно синтетическим показателем результатов живого труда, практика пользовалась для оценки хозяйственной деятельности предприятия несколькими показателями. Однако, множественность показателей, особенно, если они не образуют систему, затрудняла получение общего вывода о мере эффективности работы предприятия. В частности, в силу отсутствия общих правил взвешивания отдельных показателей по сравнению с другими, качественные показатели недооценивались по сравнению с количественными, а среди качественных обычно недооценивались показатели использования основных и оборотных средств.

Рыночная экономика неизменно вносит коренные изменения в систему и методы расчета показателей результатов, – более глубокие, чем в показатели затрат, ибо в сферу исчисления затрат принципы оптимального планирования стали проникать намного ранее, чего нельзя сказать о сфере измерения показателей результатов. С переходом на рыночную экономику основными оценочными показателями становятся чистая прибыль и рентабельность, а объем валовой продукции, который ранее являлся главным плановым показателем, теперь отодвигается на второй план.

В условиях рынка показатель рентабельности целесообразно измерять двумя способами: путем отношения чистой прибыли к себестоимости (в строительстве), а также путем отношения чистой прибыли к сумме среднегодовой стоимости основных фондов и нормируемых оборотных средств (в промышленности). Наиболее правильным следует считать измерение рентабельности на базе производственных фондов, а не путем отношения прибыли к себестоимости. Ведь с ростом себестоимости прибыль, как правило, должна уменьшаться, а не возрастать, так как показатель себестоимости носит затратный характер. Таким образом, используя показатель производственных фондов, ликвидируется смешение результатов с затратами и возрастает информационная емкость показателя рентабельности. Однако другой плановый показатель – объем реализованной продукции – включает в себя не только результат работы предприятия, но и его материальные затраты. Поэтому проблему измерения результатов еще нельзя считать решенной. Вместе с тем происходят изменения в системе ценообразования, направленные на формирование цены в соответствии с общественно необходимыми затратами труда, которые измеряются множеством общественных нормативов: цен, тарифов, нормативов трудоемкости и так далее, а главное с учетом спроса потребителя. Но, несмотря на определенные успехи, проблемы в измерении результатов труда нельзя признать решенными.

Среди экономистов до сих пор отсутствует единый подход в отношении определения конечного результата: должен ли это быть единый (интегральный) результативный показатель или необходимо использовать систему показателей.

Ряд экономистов (Головнин С.Д., Каплан Л.М. и др.), в том числе и автор данной работы считает, что один показатель, каким бы совершенным он ни был, не может достаточно полно и конкретно отразить действительные тенденции и динамики развития предприятия. Это можно сделать только с помощью системы показателей.

Но что делать, если показатели фондоотдачи и материалоемкости продукции говорят в пользу одного, а рентабельность и коэффициент эффективности капитальных вложений в пользу другого варианта. Практика показывает, что если для оценки результатов работы предприятия применять систему показателей, то при выборе соответствующего варианта решение фактически будет приниматься на основании субъективной оценки значимости отдельных показателей. Часть показателей для данного варианта будет давать отрицательную оценку работы данного предприятия, а часть положительную, что ведет к невозможности принятия единого решения о результатах работы.

Таким образом, при отсутствии обобщающего показателя практически невозможно получить однозначный результат на основе использования системы показателей. В связи с этим, на наш взгляд, правы те экономисты (например, С.Д. Головнин, Г.Е., М.Ким, С. Хмель и др.), которые первоочередной задачей считают разработку обобщающего результативного показателя оценки эффективности использования производственных ресурсов на основе системы локальных показателей, характеризующих эффективность применения живого и овеществленного труда. При этом обобщающий показатель необходим в качестве критерия (то есть конечной результирующей оценки) деятельности предприятия.

Однако один показатель, каким бы совершенным он ни был, не может достаточно полно и конкретно отразить действительные тенденции и динамику развития предприятия.

Таким образом, при анализе, а также при планировании деятельности предприятия по конечным результатам предлагается использовать комплексную оценку результатов труда, которая сводится к построению системы результативных оценочных показателей и интегрального (обобщающего) показателя. Комплексная оценка не должна сводиться только к построению обобщающего показателя, так как он носит ориентировочный характер и не дает полного представления о результатах деятельности предприятия. Он может быть использован наряду с другими важными оценочными показателями, такими как: чистая прибыль, производительность труда, рентабельность, показатели использования основных и оборотных фондов, платежеспособность, качество продукции и др.

Однако на сегодняшний день на практике не существует единого обобщающего результативного показателя, на основании которого можно было бы фактически оценить работу производственного предприятия. А среди существующих частных показателей нет четкого разделения на затратные и результативные, так как показатели носят либо смешанный характер затрат и результатов (объем реализации), либо не всегда зависят только от фактической деятельности предприятия (прибыль, рентабельность), так как на них оказывают влияние недостатки ценообразования. Эти факторы необходимо учитывать при проведении анализа и при планировании, поскольку они могут повлечь за собой неправильную (необъективную) оценку ситуации и в конечном счете принятие ошибочных решений по управлению предприятием.

На наш взгляд, в условиях рыночной экономики результаты деятельности предприятия следует оценивать по двум основным направлениям:

- 1) внутренняя оценка результатов деятельности предприятия;
- 2) внешняя оценка результатов деятельности предприятия.

**Внутренняя оценка** результатов деятельности предприятия определяет **эффективность труда** внутри предприятия путем проведения качественного анализа по выполнению предприятием плановых обязательств за исследуемый период, суть которого заключается в использовании метода сравнения основных текущих результативных показателей предприятия за исследуемый период с плановыми (базовыми) показателями того же предприятия за тот же период.

По нашему мнению, основными показателями внутренних результатов работы конкретного субъекта производственной деятельности (предприятия, фирмы) следует считать балансовую прибыль, рентабельность общую, рентабельность продукции, объем СМР (выпуска продукции), выработка на одного работающего. Наиболее точно, на наш взгляд, оценку деятельности предприятия по трудовому коллективу выражает показатель **производительности труда**, определенный на основе **добавленной стоимости**:

$$ПТ = ДС / ЧЧ,$$

где ПТ – уровень производительности труда; ДС – величина реализованной добавленной стоимости; ЧЧ – количество человеко-часов, затраченных на изготовление продукции.

$$ДС = В - МЗ,$$

где В – выручка от реализации продукции; МЗ – материальные затраты, связанные с производством продукции, включая амортизацию.

**Внешняя оценка** результатов деятельности предприятия определяет **эффективность хозяйствования** в условиях рынка, то есть дается оценка деятельности предприятия по его **конкурентоспособности** на внешнем рынке.

Оценка деятельности предприятия по конкурентоспособности основана на проведении качественного анализа методом сравнения результативных показателей одного предприятия с показателями других предприятий той же отрасли и равным друг другу по мощности. Основные оценочные показатели по данному направлению предлагаются следующие:

- 1) чистая прибыль, приходящаяся на одного работника;
- 2) эффективность использования ресурсов (сырье и материалы, основная и дополнительная заработная плата работников, топливо, электроэнергия, эксплуатация машин и механизмов).

В настоящее время перехода к рынку результат работы предприятия по конкурентоспособности целесообразно оценивать по показателю чистой прибыли, приходящейся на одного работника (Пч р-ка):

$$\text{Пч р-ка} = \text{Пч} / \text{Чр},$$

где Пч – чистая прибыль, Чр – число работников предприятия.

Применение данного показателя, на наш взгляд, обусловлено тем, что чистая прибыль может быть одинакова по сравниваемым предприятиям (имеющим одинаковые производственные фонды), однако в этом случае предприятие, имеющее в своем списочном составе меньшее число работников, будет являться более производительным, а результат работы – более эффективным. Тем более, если предприятие является акционерным, то показатель размера чистой прибыли на одного работника будет влиять и на размер выплачиваемых дивидендов. В этом случае показатель чистой прибыли на одного работника является более приближенным к реальной оценке эффективности деятельности предприятия по конкурентоспособности.

Показатель эффективности использования ресурсов предлагается определять по следующей формуле:

$$K = R_{\text{факт}} / R_{\text{план}},$$

где K – коэффициент эффективности использования ресурсов; R<sub>факт</sub> – фактическое использование ресурсов за исследуемый период; R<sub>план</sub> – плановое (нормативное) использование ресурсов за тот же период (базовое значение).

По норме значение коэффициента эффективности использования ресурсов не должно превышать единицу, то есть:

$$K = R_{\text{факт}} / R_{\text{план}} \leq 1$$

В случае, если коэффициент эффективности использования ресурсов будет больше единицы, например,  $K = 1,1 > 1$ , то деятельность предприятия оценивается как неэффективная.

Внешняя и внутренняя оценка результатов деятельности предприятия определяется путем проведения качественного анализа с использованием метода динамического сравнения результативных показателей.

В дальнейшем развитие рыночной экономики, на наш взгляд, должно в итоге сблизить практику и теорию в той области, где разрыв между ними особенно велик, – в области измерения результатов труда. Успех в этом деле во многом зависит от достижений экономической науки, а также от стабилизации экономики, так как проблема результатов общественного труда намного сложнее и гораздо менее разработана, чем проблема измерения затрат.

## Литература

1. Головин С.Д. Оценка результатов хозяйственной деятельности промышленных предприятий.- М.: Финансы и статистика, 1986.-64 с., ил.
2. Каплан Л.Н. Экономические проблемы интенсификации строительного производства.-Л.: Стройиздат. Ленингр.отд-ние, 1990.-159 с.: ил.
3. Ким М., Хмель С. Анализ производительности труда на предприятии. / Экономика Украины, 1994, №11. С.82.