

Высочина М.В. РАЗРАБОТКА ЭЛЕМЕНТОВ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обязательным условием успешного функционирования и развития организации являются измерение и оценка эффективности. Исследование проблем оценки эффективности менеджмента обусловлено многими факторами, среди которых особое место занимают ограниченность экономических ресурсов, а также стремление хозяйствующих субъектов к получению максимального эффекта при наименьших затратах.

Существуют разные способы решения проблемы выбора подходов к измерению эффективности функционирования организаций. Однако они, хотя и помогают осознать сложность проблемы, в большей степени освещают разнородность критериев эффективности и, в конечном счете, не способны подвести организацию к выбору именно этого критерия, а не другого. В связи с этим имеется острая необходимость в разработке системы обобщающих показателей оценки качества функционирования современных организаций.

К настоящему моменту времени в научной литературе, посвященной проблемам управления организациями, вопросы измерения эффективности недостаточно изучены. Исследованию этих проблем посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых, среди которых наибольший интерес представляют работы З. П. Румянцевой [1], Дж. К. Лафты [2], М. Н. Кричного [3], О. С. Федониной, И. М. Репиной, О. И. Олексюк [4], И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге [5], Р. С. Каплана, Д. П. Нортон [6], Менара К. [7]. Однако, разные точки зрения, представленные в этих работах, порождают все больше спорных вопросов и выявляют противоречия. Поэтому рассматриваемая проблема требует дальнейшего изучения.

Вопросы оценки эффективности функционирования предприятий в условиях рыночной экономики изучаются в рамках научно-исследовательской работы кафедры маркетинга и менеджмента Национальной академии природоохранного и курортного строительства.

Целью данной статьи является разработка элементов модели оценки эффективности функционирования предприятия. Для достижения этой цели необходимо решить ряд задач. Во-первых, провести анализ существующих точек зрения на само понятие эффективности; во-вторых, рассмотреть существующие подходы к измерению уровня эффективности управления.

В настоящее время в экономической науке нет единого определения эффективности. В то же время общепризнанным является мнение о том, что эффективность – это комплексное понятие [3, 4, 5]; данная категория носит управленческий характер и отражает, прежде всего, степень достижения преследуемых целей [1, 5, 6]. Эффективность – это всегда определенное соотношение (результата с целями или результата с затратами на его получение), то есть величина относительная [1].

Анализируя работы ряда экономистов [2, 5, 6, 7], можно выделить следующие виды эффективности:

- общая эффективность – эффективность, представляющая собой объединение внутренней (использование внутренних возможностей организации, качество управления внутренними ресурсами) и внешней (использование внешних возможностей организации) составляющих;
- рыночная эффективность – отражает степень удовлетворенности запросов потребителя;
- стратегическая эффективность – отражает степень достижения целей организации;
- тактическая эффективность – показывает экономичность способов преобразования ресурсов в ходе производственных операций предприятия;
- глобальная эффективность – следствие способов функционирования экономической системы (в том числе международной) на организации микроуровня (фирмы);
- идеальная эффективность – недостижима ни при каких обстоятельствах.

Оценка и анализ каждого из названных аспектов эффективности организации требует формирования и использования своих, специфических показателей ее измерения. В связи с этим возникает проблема выбора подхода к формированию системы показателей измерения.

Ученые Я. Д. Плоткин и И. Н. Пашенко [8] рассматривают эффективность только с точки зрения внутренней ее составляющей, то есть оценивают эффективность только производственной системы предприятия. При этом результативность функционирования производственной системы оценивается с помощью семи показателей: действенность, экономичность, качество, прибыльность (рентабельность), продуктивность, качество трудовой жизни и внедрение новшеств.

Специалистами же Экспертного института в сотрудничестве с Московской межбанковской валютной биржей была разработана методика оценки эффективности организаций, в основу которой положено сравнение предприятий по одиннадцати финансово-экономическим показателям: рентабельность активов; рентабельность собственного капитала; рентабельность основной деятельности; рентабельность реализованной продукции; коэффициент общей оборачиваемости активов; оборачиваемость дебиторской задолженности; оборачиваемость кредиторской задолженности; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент автономии; коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами; выручка на одного занятого (производительность труда) [1].

По мнению автора, такой подход носит узконаправленный характер, так как не учитывает стратегический и рыночный аспекты эффективности функционирования организации.

В свою очередь, З. П. Румянцева [1] предлагает решить проблему подходов к эффективности управления, выделяя следующие базовые модели организации:

- модели закрытого типа (модель организации, базирующаяся на теоретических положениях школы научного управления, и модель, базирующаяся на теориях человеческих отношений и поведенческих наук);
- модели открытого типа (модель организации, базирующаяся на положениях теории систем, и модель, основанная на представлении о роли организации как общественного института).

Ограничения каждой из выделяемых З. П. Румянцевой моделей организаций и разные концепции систем управления предопределяют специфический подход к определению и измерению эффективности работы организаций.

При использовании первой базовой модели в центре внимания находятся показатели, характеризующие полученные результаты деятельности. Главное внимание уделяется внутренней экономичности, которая характеризует выпуск на единицу затрат. Показатели эффективности рассчитываются по отношению к прибыли и характеризуют рентабельность использования ресурсов предприятия. Система общих и частных показателей обычно дополняется анализом технико-экономических параметров и факторов, воздействующих на эффективность (ассортимент продукции, использование средств производства и рабочего времени, динамика брака и затрат на его исправление и т.п.). В то же время нередко не принимаются во внимание такие факторы, как удовлетворенность работников и готовность организации адаптироваться к изменениям внешней среды.

Главное во второй модели – это использование человеческих ресурсов организации. Методология оценки эффективности в данном случае базируется на системе управления трудовыми ресурсами, включающей показатели их формирования, развития и повышения качества трудовой жизни.

Системный подход к измерению эффективности характеризуется тем, что при оценке главное внимание уделяется способности организации получать все необходимые ей ресурсы из окружающей среды. В практике зарубежных компаний используют, как правило, четыре группы показателей: экономической эффективности; внутренней интеграции и координации; адаптивности и реагирования на внешние воздействия; использования человеческого капитала.

Оценка эффективности по четвертой модели базируется на выборе ценностей и определении политической ориентации организации. Она требует увязки собственных интересов с интересами партнеров по бизнесу. Эффективность организации измеряется степенью удовлетворения ожиданий и потребностей всех групп держателей интересов, как внешних по отношению к организации, так и внутренних.

Несколько отличается от рассмотренного подхода точка зрения К. Менара [7], который выделяет три семейства моделей эффективности менеджмента:

- модели, сконцентрированные вокруг целей;
- системные модели;
- модели, использующие стратегические критерии.

Центральная идея первой группы моделей состоит в том, что эффективность организации определяет ее способность достигать заранее намеченных целей. Но тогда возникают проблемы, связанные с возможностями точного измерения достигнутых результатов и их сравнения с установленными целями.

Системные модели также имеют некоторые проблемы с оценкой уровня эффективности функционирования предприятия. Они связаны с тем, что в рамках данных моделей основное внимание акцентируется на приспособляемости организации к неопределенному миру. При этом критерий эффективности в плане приспособляемости противоречит критерию эффективности в плане внутреннего распределения ресурсов [2].

«Стратегические» модели по К. Менару схожи с моделями организации, основанными на представлении о роли организации как общественного института, выделенными З. П. Румянцевой. В этом семействе моделей также подчеркивается, что для оценки эффективности необходимы критерии, позволяющие организации обеспечивать минимальный уровень удовлетворения для составляющих ее частей, мотивы деятельности и цели которых различны.

Заметим, что показатели эффективности, предлагаемые в отдельности каждой из рассмотренных моделей, не могут претендовать на всестороннюю оценку эффективности функционирования предприятия. Это объясняется тем, что каждый из подходов акцентирует внимание только на каком-то одном аспекте эффективности – внутреннем, целевом, стратегическом либо каком-то ином. Однако, по мнению автора, следует придавать понятию эффективность комплексный характер. Кроме того, между учеными нередко возникают споры по поводу того, проводить ли оценку эффективности с помощью общего синтетического (интегрального) показателя или с помощью группы, системы показателей. Поэтому выбор точных экономических критериев, позволяющих оценить результаты деятельности организаций, – это крайне сложная стратегическая задача.

По мнению ряда экономистов [4,5], в качестве интегрального показателя эффективности функционирования организации следует использовать показатель стоимости бизнеса. При этом единого определения термина «стоимость бизнеса» не существует. Это объясняется тем, что оценка бизнеса (как способ оценки, так и результирующая стоимость) не определяется по однозначной формуле. Весь процесс оценки бизнеса существенно зависит от причин, ее побудивших, и целей, ею преследуемых.

И. И. Мазур дает следующее определение этого термина: «оценка бизнеса – всеобъемлющая оценка, включающая оценку недвижимости и оценку интеллектуальной собственности, а также различных аспек-

тов качества организации (бизнес, персонал, структура, методы управления и т.д.)» [5, с.486].

Недостаток рассматриваемого показателя заключается в том, что при его использовании имеется возможность оценить только прошлое и настоящее положение дел на предприятии. А в некоторых случаях требуется иметь информацию, которая помогла бы прогнозировать будущие результаты деятельности компании.

Особый интерес при решении проблем такого рода представляет использование так называемой сбалансированной системы показателей (ССП), разработанной Робертом Капланом и Дэвидом Нортоном [6].

Сбалансированная система показателей рассматривает цели и стратегию компании сквозь призму некой всеобъемлющей системы оценки ее деятельности, обеспечивая определенной методикой для создания системы стратегических критериев и системы управления. Эта система предназначена для перевода видения перспективы и стратегии высшего уровня в цели и действия по четырем направлениям измерения: финансовые цели; цели, связанные с потребителями; операциональные цели; процессные цели. Четыре составляющих СПП позволяют достичь баланса между долгосрочными и краткосрочными целями, между желаемыми результатами и факторами их достижения, а также между жесткими объективными критериями и более мягкими субъективными показателями.

Сама система представляет собой сочетание объективных, легко поддающихся количественному учету результатов и субъективных, в некоторой степени произвольных параметров «будущего роста».

Каждая составляющая измеряется определенными показателями. Ученые приводят следующие ключевые показатели этих составляющих (табл.1):

Таблица 1. Ключевые показатели составляющих СПП

Составляющая сбалансированной системы показателей	Ключевые показатели составляющей
1.Финансовая составляющая	<ul style="list-style-type: none"> • Рентабельность инвестиций/экономическая добавленная стоимость; • прибыльность; • рост дохода/структура дохода; • эффективность снижения издержек.
2.Клиентская составляющая	Доля рынка; завоевание клиентов; сохранение клиентской базы; прибыльность клиентов; удовлетворенность клиента.
3.Составляющая внутренних бизнес процессов	<ul style="list-style-type: none"> • Качество; • сроки исполнения заказов; • стоимость разработки новых продуктов; • стоимость новых продуктов.
4.Составляющая обучения и развития	Удовлетворенность работников; сохранение кадровой базы; эффективность работников.

ССП дает возможность корректировать действия по какой-либо составляющей, т.е. носит не только оценочный, но и «управленческий» характер.

Однако предлагаемых ключевых показателей по каждой составляющей явно недостаточно для полной оценки эффективности. Кроме того, инновационная составляющая рассматривается учеными не отдельно, а в рамках внутренних бизнес-процессов, что, по мнению автора, не совсем корректно в условиях неопределенности внешней среды и усиления конкуренции на рынке. Поэтому автор предлагает в качестве элементов модели оценки эффективности функционирования организации выделять пять составляющих: финансовую, рыночную, внутреннюю, инновационную и кадровую. Совокупность показателей оценки по каждому элементу модели представлена в табл. 2.

Таблица 2. Совокупность показателей по оценке эффективности функционирования организации

Элемент модели (составляющая эффективности)	Показатели оценки
1. Финансовая	Рентабельность активов; рентабельность собственного капитала; рентабельность основной деятельности; рентабельность реализованной продукции; коэффициент общей оборачиваемости активов; оборачиваемость дебиторской задолженности; оборачиваемость кредиторской задолженности; оборачиваемость запасов; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент автономии; коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами; структура дохода
2. Рыночная	Доля рынка; уровень конкурентоспособности; удовлетворенность клиента; прибыльность сегмента; приверженность клиента к товарам компании; число новых клиентов; имидж и репутация; потребительская ценность предложения; число жалоб и рекламаций; доля возмещений и скидок; широта ассортимента
3. Внутренняя	Затраты на единицу продукции; время исполнения заказов; качество продукции; показатель улучшения качества; эффективность производственного цикла; сроки доставки;
4. Инновационная	Объем инвестиций в новые товары/услуги; период безубыточности; возможности производственного процесса

5. Кадровая	Производительность труда; качество трудовой жизни; удовлетворенность работников; доход на одного работающего; потери времени в результате простоев; коэффициент текучести кадров; коэффициент стратегического переобучения; коэффициент стратегической информированности; число выдвинутых предложений по совершенствованию на одного работника; процент топ-менеджеров, чьи цели и задачи скоординированы с ССП; коэффициент профессиональной перспективности
-------------	--

Отметим, что приведенный перечень показателей в рамках элементов модели оценки эффективности является рекомендательным и может быть дополнен. Кроме того, набор этих показателей зависит от целого ряда факторов, к которым можно отнести сферу деятельности предприятия (производство, сфера услуг), отрасль, специфические особенности работы и т.п. Поэтому каждой компании помимо предлагаемых показателей необходимо разрабатывать свои, специфические показатели для оценки эффективности работы и развития в полном соответствии с общей стратегией. В перспективе такой перечень может быть разработан для конкретной отрасли, конкретного предприятия.

Источники и литература

1. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2003. – 304 с.
2. Лафта Дж.К. Эффективность менеджмента организации. Учебное пособие. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – 320 с.
3. Криничный М.Н. О моделировании обобщающего показателя эффективности функционирования сложных систем//Тези доповідей. VIII Всеукраїнська науково-методична конференція «Проблеми економічної кібернетики». – Донецьк, 2003. – 278 с.
4. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К.:КНЕУ, 2003. – 316 с.
5. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Эффективный менеджмент. – М.: Высшая школа, 2003. – 555 с.
6. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 320 с.
7. Менар К. Экономика организаций. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 160 с.
8. Плоткін Я.Д., Пашенко І.Н. Виробничий менеджмент. – Львів: Державний університет «Львівська політехніка», 1999. – 258 с.

Бережная И.В.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ «КРЫМ»

Территориальная организация общественных систем является главным предметом изучения региональной экономики и данной статьи. Важность и актуальность исследования территориальной организации хозяйства подчеркивают ряд ученых, которые отмечают, что территориальная структура является стержневой категорией геопространственной организации хозяйства страны, включающей ряд понятий и, в частности, наличие и взаимосвязанность форм территориальной организации продуктивных сил, которые определяют эффективное функционирование социально-экономической системы в целом [9].

Целью статьи является исследование территориальной организации региональной общественной системы АР Крым. Так, например, в работе «Регіональна політика: методологія, методи, практика» подчеркивается, что категория территориальной организации хозяйства является одной из главных фундаментальных категорий, которая рассмотрена в работах многих авторов: А. Хрущева, Э. Алаева, Ю. Саушкина, И. Маергойза, В. Кистанова, Б. Хорева, М. Долишнего, М. Паламарчука, М. Пистуна, О. Шабля, П. Луцишина и др.[8].

Однако при этом следует учитывать, что категория «территориальная организация хозяйства» получила развитие на основе категории «территориальная структура», которая является очень сложным, много содержательным понятием, и в научной литературе определяется как «совокупность устойчивых связей территориального образования, обеспечивающих его целостность и тождественность самому себе, т.е. сохранение основных свойств при разных внутренних и внешних изменениях» [9].

Именно поэтому важно разобраться в деталях и сущности понятий «территориальная структура» и «территориальная организация», а также рассмотреть возможные подходы к оценке территориальной организации хозяйства, что собственно, и является целью статьи.

Как отмечает Э.Б. Алаев, территориальная структура – это совокупность таких связей и между такими элементами, где обязательным условием реализации этих связей являются преодоление пространства (геопространства), а один из резервов оптимизации связей кроется в сокращении пространственных затрат энергии [1].