

Статья посвящена проблемам создания системы управления конкурентоспособностью и механизма развития предприятия путем применения инновационных методик оптимизации и управления.

Раскрываются суть системного подхода к управлению конкурентоспособностью предприятия, принципы построения системы менеджмента конкурентоспособности предприятия, получаемые эффекты и конкурентные преимущества. Описанный процессный подход к управлению конкурентоспособностью предприятия позволяет с единых методологических позиций проектировать, анализировать и осуществлять поиск резервов повышения качества и эффективности процессов различной природы.

Разработан организационно-экономический механизм оптимизации производственных процессов в целях инновационного развития предприятия. Сформулированы методология механизма, объект и предмет, способы и инструменты воздействия, эффект оптимизации и ее роль в инновационном развитии предприятия. Механизм отличается от существующих составом и содержанием компонентов, инновационной составляющей инструментария оптимизационных инструментов (инжиниринг и реинжиниринг).

* Статья поступила в редакцию 23 января 2008 г.

КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И АНАЛИТИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Е.В. Гурская, соискатель кафедры экономики и управления предприятиями АПК
Белорусского государственного экономического университета*

Предисловие

Главным показателем эффективной деятельности промышленного предприятия в условиях рыночной среды является его способность производить потребительские ценности и обеспечивать получение денежных средств, достаточных для реализации стратегии и тактики внутрипроизводственного развития и усиления конкурентоспособности предприятия. При этом важно правильно определить критерии и систему показателей эффективности, позволяющих объективно оценить результативность деятельности предприятия. В значительной степени актуальность выбора критериев эффективности

промышленных предприятий повышается в настоящее время, которое характеризуется динамичностью развития макроэкономических процессов, появлением собственников новой формации, заинтересованных в объективной информации, базирующейся в первую очередь на данных экономического анализа текущих итогов деятельности предприятия.

Обзор литературных источников по исследуемой проблеме показал, что эффективность как экономическая категория всегда была в центре внимания экономической научной мысли. Вопросам финансово-экономического анализа деятельности предприятий посвящено большое количество белорусских и

зарубежных публикаций. Значительный вклад в разработку теории и методологии анализа финансовой отчетности внесли М.И. Баканов, Г.В. Савицкая, А.Д. Шеремет и др. Фундаментальные зарубежные исследования в области оценки рыночных индикаторов стоимости компании принадлежат таким учёным, как В. Вебер, Т. Карлин, П. Уилсон и др.

Основная часть

Несмотря на большой объем существующих публикаций и широкий спектр рассматриваемых в них теоретико-методологических подходов к анализу и оценке эффективности до сих пор не сформировано единое системное представление о методике и технике анализа результативности деятельности предприятия.

В настоящее время отсутствует целостная система аналитического обеспечения оценки текущих итогов деятельности предприятия и разработки стратегии его развития. Проблемы анализа и оценки эффективности

деятельности предприятия, рассматриваемые в ряде специальных научных и практических публикаций как зарубежных, так и белорусских авторов, заключаются в исследовании эффективности капитала, ресурсного потенциала предприятия, разработке системы методического обеспечения комплексного экономического анализа. Однако в этих исследованиях не преследовалась цель обоснования универсального агрегированного набора аналитических показателей, достаточно ограниченного по количеству включаемых в него компонентов.

Такая система должна, на наш взгляд, базироваться на взаимосвязи методологии стратегического экономического анализа с аналитической практикой, его интеграции в общую систему менеджмента предприятия как субъекта коммерческой деятельности. Общая конструкция формирования такой аналитико-индикативной иерархии оценочных критериев результативности деятельности организации представлена на рис. 1.

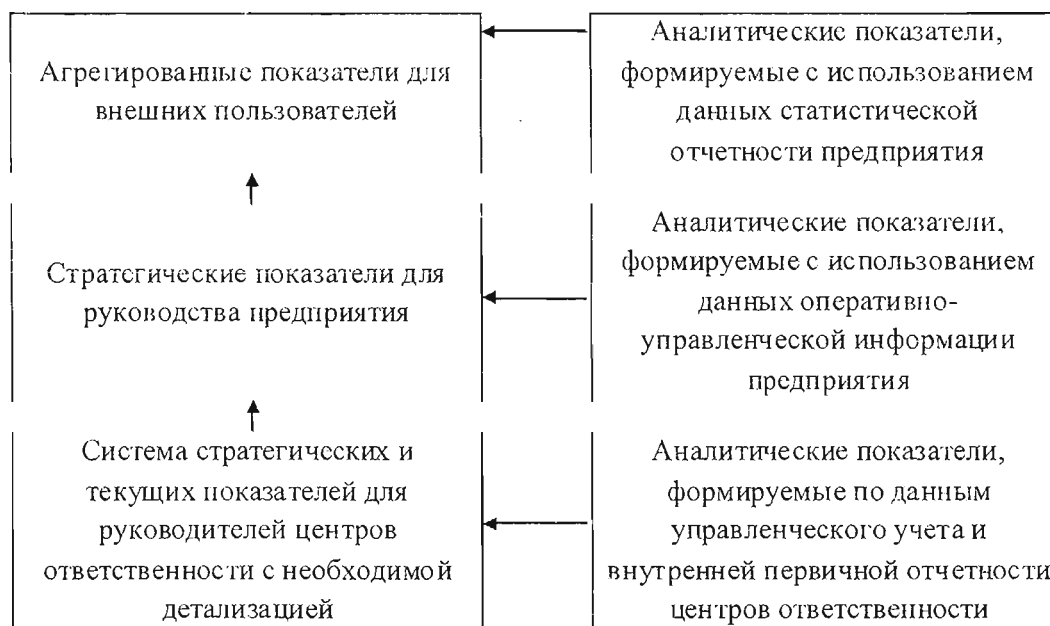


Рисунок 1 – Схема иерархии оценочных критериев результативности деятельности предприятия

Для практической реализации предлагаемых методических подходов к исследованию результативности деятельности хозяйствующих субъектов необходима разработка многокомпонентной аналитической модели оценки результативности деятельности предприятия, общими характеристиками которой являются:

- уровневая информационная достаточность;

- персонификация (адресность) оценочных критериев;
- адаптационные возможности относительно информационных запросов субъектов оценки различного уровня;
- трансформационность от уровня максимально агрегированных показателей до максимально детализированных;
- структурированность с возможностью раскрытия и количественного измерения

Труды Минского института управления. 2009. №1

влияния на оценочные показатели внешних и внутренних факторов;

- формализация с учетом применения компьютерной обработки баз данных;
- сопоставимость оценочных показателей в динамике;
- универсальность использования для предприятий различных видов хозяйственной деятельности;

- имитационные свойства с целью выявления резервов эффективности бизнеса.

В основу формирования такой универсальной системы показателей должны быть положены следующие принципы (рис. 2).

Принцип востребованности проявляется в практической значимости результатов исследования аналитической информации для повышения эффективности деятельности предприятия.

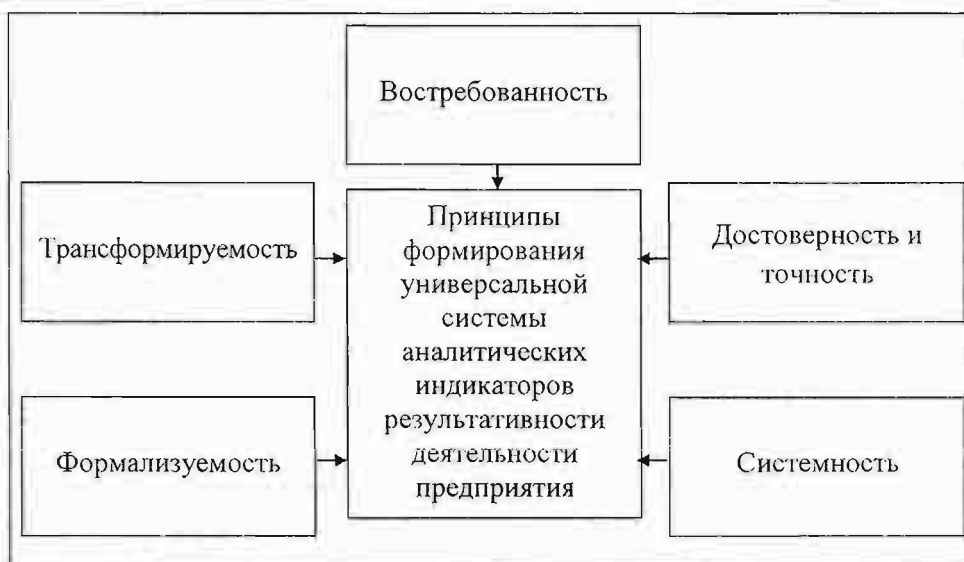


Рисунок 2 – Принципы формирования системы аналитических индикаторов результативности деятельности

Достоверность и точность проявляются в объективности выводов и рекомендаций, базирующихся на достоверной информации о деятельности организации.

Системность предусматривает изучение хозяйственных процессов с позиций выявления внешних взаимосвязей с другими объектами анализа и их элементами.

Формализуемость является основой построения детерминированных и стохастических факторных моделей для установления и описания предполагаемых логических причинно-следственных связей между результативными показателями и различными факторными признаками.

Принцип трансформируемости основан на общеметодологических подходах методики сбора и обработки данных, обеспечивающих возможность как детализации (разложения) до необходимого аналитического уровня оцениваемого показателя, так и агрегирования (обобщения) совокупности детальных индикаторов.

Агрегированное представление об эффективности деятельности предприятия дает

положительная динамика рыночной стоимости экономического субъекта. Важнейший принцип формирования стоимости сформулирован Томом Коуплендом: «Новая стоимость создается лишь тогда, когда компания получает такую отдачу от инвестированного капитала, которая превышает затраты на привлечение капитала» [2]. Однако использование данного показателя для качественной характеристики результативности хозяйственной деятельности не должно сводиться к методологии стоимостной оценки предприятия, поскольку ее величина в значительной степени подвержена влиянию фактора субъективности.

Существенное значение для качественной характеристики эффективности деятельности имеет общий вектор развития предприятия, который определяет направления изменений, способствующих наращению стоимости предприятия. Рассматривая сущность различных видов деятельности организации, следует отметить, что реализация экономических ожиданий по поводу их осуществления проявляется в получении доходов, генерируемых, как правило, в рамках текущей деятельности.

Основываясь на результатах проведенного нами исследования, полагаем, что оценивать результативность видов деятельности предприятия необходимо с позиции наращивания двух финансовых результатов – ресурсоотдачи в денежном выражении использования всего комплекса ресурсов, которыми располагает предприятие в целом, а также по их основным элементам и прибыли, полученной от занятия хозяйственной деятельностью. Первый является итогом сопоставления величины денежного потока (выручки) от продажи продукции, второй – результатом превышения доходов над расходами, которые определены методом начисления.

Уровень эффективности использования ресурсов, которыми располагает компания, необходимо детально оценивать по показателям их отдачи, в основу расчета которых принимается наращивание выручки от продажи продукции, роста прибыли, повышения рентабельности. Рост перечисленных показателей может быть обеспечен, с одной стороны, за счет экстенсификации (роста потребления самих ресурсов), с другой стороны, – за счет интенсификации использования ресурсов, прироста эффекта, обусловленного повышением отдачи (ускорением оборачиваемости) ресурсов. Экстенсификация использования ресурсов достигается за счет роста объемов самих ресурсов, что связано с дополнительными затратами и изысканием источников финансирования. Предпочтительным, безусловно, является интенсивное направление использования ресурсов, что выражается в приросте отдачи за счет повышения производительности труда, производительности оборудования, эффективности использования производственной площади, материалоотдачи, капиталотдачи и т.д.

Анализ специальной литературы показал, что традиционно для оценки уровня эффективности функционирования предприятий на основе использования показателей ресурсоотдачи и прибыли используют показатели рентабельности затрат (отношение прибыли к затратам) и рентабельности продаж (отношение прибыли к выручке от реализации продукции и услуг). Однако, как показало проведенное исследование, в экономической литературе существуют разногласия относительно того, какую прибыль следует принимать в расчет при определении уровня указанных показателей: а) прибыль от реализации продукции до выплаты процентов и налогов; б) прибыль после выплаты процентов; в) чистую прибыль; г) валовую прибыль и т.д.

Рассматривая различные точки зрения по данному вопросу и руководствуясь финансовой поговоркой: «Прибыль – это мнение, наличность – факт» [4], считаем, что более предпочтительным является мнение тех авторов [5, с. 287], которые предлагают рассчитывать данные показатели на основе прибыли от реализации продукции до уплаты процентов и налогов. Эту позицию можно обосновать следующим образом. Если принять в расчет только чистую прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и неналоговых платежей, то оценка прибыльности продукции будет неполной. Более того, рассчитанные таким путем рентабельность затрат и рентабельность продаж будут несопоставимы по предприятиям из-за разной структуры капитала.

Вместе с тем также следует отметить, что в экономической теории и практике отсутствует достаточно обоснованный, общепризнанный терминологический и понятийный аппарат, обоснованные признаки классификации различных видов ресурсного потенциала.

Для целей анализа, оценки и прогнозирования результативности использования ресурсного потенциала хозяйствующего субъекта целесообразно следующее его определение. Ресурсный потенциал – это объективная измеримая возможность эффективного использования комплекса взаимосвязанных средств, представляющих собой контролируемые организацией материальные, нематериальные, финансовые, человеческие, информационные и другие виды объектов, необходимые для осуществления хозяйственной деятельности с целью получения экономических выгод.

Главными элементами ресурсов предприятия являются основные производственные средства (включая землю), финансовые и трудовые (человеческие) ресурсы, которые выступают первичными факторами роста эффективности производства. Совокупность всех имеющихся ресурсов – средства производства, предметы труда и рабочая сила, «все они являются элементами производственного потенциала хозяйствующего субъекта. Объем и темп наращивания совокупных ресурсов предприятия отражают его рыночный потенциал и конкурентные преимущества.

Анализ результативности использования ресурсного потенциала предприятия позволяет определить, что происходит на предприятии в текущий момент и в каком направлении данный процесс развивается. Чтобы принять

правильное решение, руководителю важно знать, затраты каких ресурсов потребуются для его реализации. Принимая решение на основе анализа результативности, руководитель оценивает – какие возможности откроются перед предприятием в будущем и сможет ли оно добиться поставленных целей. Для того чтобы четко представлять все последствия принятия решений и выгоды, которые оно повлечет, требуется ресурсный потенциал предприятия классифицировать как затраты, определяющие аналитические показатели эффективности деятельности предприятия.

Цель классификации затрат – выделить из общей массы их релевантную часть.

Релевантными (существенными, значимыми) принято считать такие будущие затраты, которые изменятся в результате принимаемого решения. Отсюда следует, что способ классификации будет зависеть от конкретной задачи, стоящей перед руководителем. Следовательно, классификация затрат должна быть увязана со спецификой конкретных задач.

С целью формирования системы аналитических показателей для оценки результативности использования ресурсного потенциала предприятия и решения конкретных задач управления предприятием целесообразно использование следующей классификации видов затрат (табл. 1).

Таблица 1 – Использование ресурсного потенциала предприятия

<i>Группа</i>	<i>Определение</i>	<i>Пример</i>
<i>По стадиям технологического процесса</i>		
Постоянные	Затраты, которые остаются неизменными вне зависимости от изменения объема выпуска	
Переменные	Затраты, которые изменяются прямо пропорционально изменению объема выпуска	
Смешанные	Затраты, которые изменяются при изменении объема производства, но в отличие от переменных затрат не в прямой пропорции (т.е. содержат в себе постоянную и переменную составляющие)	
<i>По возможности отнесения на конкретный объект калькуляции</i>		
Прямые	Затраты, отношение которых к конкретному объекту калькуляции (виду продукции, подразделению) прослеживается непосредственно (прямые затраты не совпадают с переменными: например, затраты на содержание и эксплуатацию оборудования цеха являются прямыми, но постоянными)	
Косвенные	Затраты, которые невозможно непосредственно отождествить с тем или иным объектом калькуляции	
<i>По степени регулируемости затрат</i>		
Полностью регулируемые	Затраты, отражающие четкую (функциональную) взаимосвязь между «входом» и «выходом» процесса производства	
Частично регулируемые	Затраты, возникающие в результате решений, принимаемых руководителем периодически. Жесткая причинно-следственная связь между «входом» и «выходом» отсутствует (возможна корреляционная зависимость)	
Слабо регулируемые (заданные)	Затраты, на величину которых невозможно воздействовать в краткосрочном периоде	

Наибольший интерес для оценки деятельности предприятия и выявления резервов повышения его эффективности представляет классификация затрат по степени регулируемости.

Степень регулируемости затрат коррелирует с функциональными областями, где возникают затраты. Так, полностью регулируемые затраты возникают прежде всего в сферах производства и распределения продукции.

Произвольные затраты имеют место главным образом в НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах), маркетинге и обслуживании клиентов. Слабо регулируемые (заданные) затраты возникают во всех функциональных областях.

Сравнительная характеристика полностью регулируемых и произвольных затрат представлена в табл. 2.

Таблица 2 – Сравнение полностью регулируемых и произвольных затрат

Параметры сравнения	Полностью регулируемые затраты	Произвольные затраты
Ресурсы	Материальные и трудовые ресурсы	Трудовые ресурсы
Технология	Стандартный, хорошо изученный процесс Высокая повторяемость операций	«Черный ящик» (неполная информация о процессе) Нестандартный, неповторяющийся процесс
Основной результат	Продукция или количественно измеримые услуги Легко измерить величину Легко проверить качество	Информация Трудно измерить величину Трудно проверить качество
Уровень неопределенности	Средний или небольшой	Высокий

Необходимость в классификации затрат по степени регулируемости для качественной оценки эффективности предприятия очевидна: ведь любая другая классификация (переменные или постоянные, прямые или косвенные затраты и др.) в конечном счете предназначена именно для выявления релевантных затрат, а данный подход позволяет сделать это сразу, без опосредующих звеньев.

Классификация затрат по степени регулируемости позволяет понять, кто и насколько сильно может воздействовать на затраты, но она ничего не говорит о том, каким образом можно это сделать. Очевидно, что степень влияния регулируемости отдельных видов затрат на общие затраты предприятия и эффективность его деятельности будет разной в зависимости от условий:

– длительности периода времени (в долгосрочном периоде появляется возможность воздействовать на те затраты, которые в краткосрочном периоде считаются заданными);

– полномочий лица, принимающего решение (затраты, которые являются заданными на уровне начальника цеха, могут оказаться регулируемыми на уровне директора предприятия).

Однако единой методики классификации регулируемости отдельных видов затрат по степени их влияния на конечные результаты деятельности, подходящей для любого предприятия, разработать невозможно: существует лишь общий подход. Оценка влияния регулируемых затрат (по определению) на результативность деятельности зависит от специфики конкретного предприятия и работающих на нем людей (корпоративной культуры), а потому всегда носит несколько субъективный характер.

Одним из наиболее предпочтительных методов использования классификации затрат по степени их регулируемости для аналитической оценки является ее применение в сочетании с другими способами классификации затрат, в частности, в диагностике затрат и прибыли предприятия на основе модели «затраты – объем – прибыль». Анализ этой модели, которую часто называют также *моделью безубыточности*, позволяет ответить на ряд вопросов, один из которых можно сформулировать как: «Какое влияние окажет на прибыль изменение удельного веса регулируемых затрат в себестоимости продукции?»

Анализ безубыточности в алгебраической форме можно представить в виде формул зависимости выручки, переменных, постоянных затрат и прибыли от объема выпуска и реализации продукции:

$$S = P \cdot Q; \quad V = v \cdot Q; \quad F = \text{const};$$

$$I = S - V - F = P \cdot Q - v \cdot Q - F,$$

где: S – выручка; P – цена за единицу продукции; Q – объем выпуска и реализации продукции, нат. ед.; F – суммарные постоянные затраты; v – переменные затраты на единицу продукции; V – переменные затраты на весь объем выпуска; I – прибыль.

Современные публикации, описывающие модель безубыточности, опираются на ряд исходных предположений:

– поведение затрат и выручки можно с достаточной точностью выразить линейной функцией одной переменной – объема выпуска (эффективность использования ресурсов и цены на них остаются постоянными в рамках определенного интервала значений объема выпуска);

– ассортимент выпуска и реализации остается постоянным;

- объем производства равен объему реализации;
- все затраты можно классифицировать как постоянные и переменные;
- единственный способ влияния на затраты для руководителя – это изменение объема или структуры выпуска.

На основании обозначенных допущений принято рассчитывать ряд **аналитических показателей**, помогающих руководителю в принятии решений: маржинальную прибыль, коэффициент выручки, точку безубыточности, силу операционного рычага, кромку безопасности, запас финансовой прочности.

При внешней привлекательности данного подхода практика его применения наталкивается на определенные трудности. Основные проблемы возникают с определением суммы переменных и постоянных затрат. На большинстве предприятий к постоянным затратам относят все составляющие общепроизводственных и общехозяйственных расходов, а к переменным – остальные статьи затрат. Критерием отнесения статьи затрат к переменным или постоянным является зависимость значения этих затрат от объема производства, изменяя значение которого представляется единственно возможным влиять на уровень затрат предприятия в целом.

Понятно, что такие исходные предположения далеко не всегда соответствуют действительности.

При расчете точки безубыточности важно правильно определить все компоненты формулы расчета. Классификация затрат по степени их регулируемости расширяет диапазон отнесения затрат к переменным и постоянным, одновременно размывая строгие различия между этими видами затрат в рамках неизменного значения объема выпуска. Рассчитывая маржинальный доход как разность между выручкой и переменными затратами, вычитая из суммы переменных затрат заданные переменные (неизменные) затраты, получаем сумму покрытия с приращением, равным сумме заданных (неизменных) затрат. Экономический смысл этого действия «аналитическая оценка возможного прироста прибыли в зависимости от эффективности использования действительно условно-переменных затрат, которыми располагает предприятие.

$$M + \Delta M = S - (V - v^{\text{const}})$$

$$\Delta M = v^{\text{const}}$$

где: v^{const} – заданные переменные (неизменные) затраты;

ΔM – приращение суммы покрытия.

Чем выше результативность использования условно-переменных затрат, тем больше маржинальный доход и прирост прибыли предприятия в абсолютном выражении. Следовательно, прибыль можно увеличить, если увеличить отдачу использования удельных условно-переменных затрат.

На современных белорусских предприятиях одной из важнейших статей затрат являются затраты на создание материальных запасов, поэтому для качественной характеристики и оперативной аналитической оценки эффективности использования ресурсов большое значение имеет анализ материальных потоков.

Одним из наиболее широко распространенных методов, применяемых в исследовании материальных потоков, является ABC-анализ. В основе этого метода лежит закон, открытый итальянским экономистом В. Парето. Применительно к затратам на создание материальных запасов этот закон формулируется следующим образом: 80% затрат приходится на 20% видов материалов. Здравый смысл подсказывает, что именно этим 20% следует уделять приоритетное внимание.

Суть ABC-анализа материальных потоков состоит в распределении всех видов материалов на три группы:

- группа А – наиболее дорогостоящие виды материалов (те самые 20%, на которые приходится 80% затрат);
- группа В – материалы средней важности (те, на которые в сумме приходится 15% затрат);
- группа С – маловажные материалы (те, суммарная стоимость которых составляет всего 5% всех затрат предприятия на создание материальных запасов).

Логика подсказывает, что именно материалы группы А заслуживают повышенного контроля, поскольку именно уровень эффективности их использования и будет определять эффективность деятельности предприятия в целом. Именно такая политика поможет предприятию оптимизировать свои затраты на создание материальных запасов и значительно повысить такой важный показатель деятельности предприятия, как коэффициент выручки.

Коэффициент выручки ($K_{\text{выр}}$) показывает, какой процент выручки составляет маржинальная прибыль, т. е. процент выручки, идущий на покрытие постоянных затрат и образование прибыли. Он может рассчитываться либо в процентах, либо в удельных долях:

$$K_{\text{выр}} = \frac{S - V}{S} = \frac{P - v}{P}$$

Коэффициент выручки показывает прирост прибыли предприятия в абсолютном выражении при увеличении выручки на 1 руб.:

$$K_{\text{выр}} = \frac{\Delta I}{\Delta S},$$

где: ΔI – изменение прибыли, руб.; ΔS – изменение выручки, руб.

Повышение коэффициента выручки обуславливает изменение прибыли (в результате колебаний выручки) и изменение структуры затрат. Поэтому большой коэффициент выручки выгоден в случае, если спрос на продукцию предприятия стабильно высок. Тогда даже небольшой прирост выручки приведет к довольно существенному росту прибыли. Если спрос нестабилен и высока вероятность того, что фактическая выручка окажется меньше запланированной, высокий коэффициент выручки свидетельствует об увеличении риска убытка. Следовательно, в случае увеличения коэффициента выручки необходимо задуматься о создании резервов и сохранении запаса ликвидности.

Выводы

Изложенные в настоящей статье вопросы формирования критериев качественной характеристики и аналитической оценки

результативности деятельности предприятия являются наиболее сложными проблемами экономического управления. От того, насколько объективно и обоснованно произведен выбор и построена аналитическая зависимость параметров, зависит правомерность сделанных выводов.

В результате проведенного исследования полагаем, что качество использования ресурсного потенциала целесообразно оценивать по каждому виду ресурсов, а также в целом по комплексу всех контролируемых предприятием ресурсов. Динамику результативных оценочных индикаторов необходимо рассматривать с учетом степени регулируемости отдельных видов затрат и воздействия целого комплекса других показателей – факторов, которые в результате анализа должны получать количественную и качественную оценку своего воздействия на изменение конечных результатов эффективности функционирования предприятий.

Несмотря на то, что данные аналитической оценки являются лишь индикатором, а не средством воздействия на показатели отдачи ресурсного потенциала, полагаем, что они позволят руководству предприятия обнаружить «узкие места» в использовании имеющихся материальных ресурсов и будут способствовать принятию оптимальных оперативных и стратегических решений.

Литература

1. Баканов, М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 535 с.
2. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 554 с.
3. Маршалл, А. Принципы экономической науки. / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 350 с.
4. Стютли, Р. Как управлять числами / Р. Стютли; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 140 с.
5. Бланк, И.Л. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр Эльга, 2002. – 735 с.

Резюме

Возрастающая потребность в современных методах управления предпринимательской деятельностью обуславливает необходимость совершенствования методологических основ экономических наук, трансформации традиционных представлений о возможностях практического использования методов и приемов экономического анализа. На основе обобщения научно-методических публикаций и практических разработок белорусских и зарубежных авторов раскрываются проблемы, возникающие в процессе анализа и оценки результативности деятельности промышленных предприятий. Предлагается собственная система взглядов на решение рассматриваемых проблем, основанная на выделении приоритетных финансово-экономических индикаторов и определении стоимостных критериев результативности деятельности предприятий хлебопекарной промышленности.

* Статья поступила в редакцию 24 ноября 2008 г.