

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Войти

19 / 169 60% ...

19

специалистов, ориентированных на процесс производства ключевых продуктов или на группу потребителей.

На основании вышеизложенного можно дать следующую оценку по проблеме научно-методологических подходов к исследованию понятия «изменение». Понятие изменение чаще применяется для обозначения внешних перемен: смены технологии, потребителей, конкурентов, рыночных структур, организационных или экономических факторов. Но этим же понятием обозначают и внутренние перемены, возникающие в результате вынужденной адаптации предприятия к изменению среды, в которой оно работает.

Говоря об изменениях в производственной деятельности предприятия, следует их рассматривать как мероприятия, направленные на достижение качественно новых связей между объектами управления, реализуемых с целью адаптации предприятия к изменению внешней среды.

Рассматривая производственную деятельность как совокупность действий работников с применением средств труда, необходимых для превращения ресурсов в готовую продукцию, включающих в себя производство и переработку различных видов сырья, следует констатировать, что изменения производственной деятельности - это изменения организации деятельности предприятия с учетом новых требований по производству, распределению, обмену и потреблению материальных благ в динамично меняющейся обстановке внутренней и внешней среды.

Важность исследования изменений производственной деятельности предполагает: во-первых, раскрытие ее существенных черт как единой целостной системы; во-вторых, анализ поэлементной структуры производственной деятельности, взаимосвязи и взаимодействия этих элементов, образующих ее содержание; в-третьих, изучение внутренней структуры изменений производственной деятельности как специфического способа взаимосвязи ее элементов и взаимодействия с внешней средой.

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? ЕфремоваВВ.р... Войти

29 / 169 62,6% ...

29

Важность системного подхода к исследованию предпринимательства предполагает: во-первых, раскрытие его существенных черт как единой целостной системы; во-вторых, анализ поэлементной структуры предпринимательства, взаимосвязи и взаимодействия этих элементов, образующих его содержание; в-третьих, изучение внутренней структуры в организации предпринимательства как специфического способа взаимосвязи его элементов и взаимодействия с внешней средой.

Основываясь на системном подходе, предпринимательство следует рассматривать как форму индивидуального воспроизводства, что уже предполагает наличие следующих его подсистем: бизнес-планирования, общественной оценки деятельности с помощью совокупности показателей, стимулирования; цен и нормативов, организации средств и предпринимательского присвоения. Следует также отметить, что названные подсистемы взаимодействуют в единстве, оказывая влияние друг на друга. Вместе с тем, необходимо уточнение субординации названных структурных элементов, а также характера их взаимосвязей как внутри единой системы предпринимательства, так и с элементами системы рыночного механизма в целом. Все это в свою очередь позволяет более конкретно представить организационную сторону предпринимательства.

Отмеченные особенности развития предпринимательства актуализировали на практике постановку таких вопросов, как научная разработка модели объективно необходимых форм предпринимательства; развитие в предпринимательстве системы нормативных отношений; научный анализ этапов и условий совершенствования предпринимательских отношений, повышения их роли в развитии экономики. Решение этих вопросов призвано создать условия для более эффективного управления самими процессами совершенствования рыночного механизма и его важнейшего элемента – предпринимательства.



В современных экономических условиях основным путем совершенствования и развития производства становится повышение его эффективности. Важное место в решении этой задачи принадлежит производственной деятельности. Таким образом, основу хозяйственного механизма, отвечающего современному этапу развития производительных сил и производственных отношений, составляет система планирования изменений производственной деятельности.

Особым аспектом развития производственной деятельности является становление и развитие механизма функционирования структурных производственных подразделений предприятия. Содержание этого понятия пока еще не получило должной теоретической разработки, а это в свою очередь негативно отражается на практической деятельности по оценке изменений в производственной деятельности предприятия.

Формирование и эффективное функционирование механизма функционирования производственных подразделений неразрывно связано с проблемой учета действия факторов, которые отражают технические, технологические и экономические условия конкретных промышленных предприятий и их структурных подразделений, а также являются источниками формирования изменений производственной деятельности, как на уровне предприятия, так и на уровне структурных подразделений. Хотя эти факторы не являются составной частью самого механизма функционирования производственных подразделений и в этом смысле выступают по отношению к нему как внешние условия, но они оказывают прямое, определяющее влияние на те изменения, которые возникают в процессе функционирования производственных подразделений. Поэтому производственные подразделения предприятия следует рассматривать как субъекты, на уровне которых происходит первичное возникновение изменений производственной деятельности.

Развитие механизма функционирования производственных подразделений требует четкого, программно-целевого, комплексного и



с этим по-новому должны решаться вопросы о роли и сущности такого составного элемента рыночного механизма, как предпринимательство. Но нашему мнению, рассматривать предпринимательство следует как звено в системе рыночного механизма, которое не может функционировать в отрыве от других звеньев, не может самостоятельно решать вес совокупность задач без совершенствования других звеньев рыночного механизма.

Если не решить проблем бизнес-планирования, проблемы совершенствования организационной структуры управления, то нельзя рассчитывать на то, что предпринимательство выполнит все те функции, которые на него возложены.

Таким образом, рассматривая рыночный механизм с точки зрения его соотношения с системой категорий и законов экономической теории, можно заключить, что его основой являются производственные отношения. Но для определения содержания и структуры рассматриваемого механизма этого недостаточно. В современных экономических условиях основным путем совершенствования и развития предпринимательства становится повышение его эффективности. Важное место в решении этой задачи принадлежит производственному предпринимательству. Таким образом, основу рыночного механизма, отвечающего современному этапу развития производительных сил и производственных отношений, составляет система управления эффективностью производственно-предпринимательской деятельности.

Особым аспектом развития производственного предпринимательства является становление и развитие механизма управления структурными производственно-предпринимательскими подразделениями фирм. Содержание этого понятия пока еще не получило должной теоретической разработки, а это в свою очередь негативно отражается на практической деятельности по формированию механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями.

20
В современных экономических условиях основным путем совершенствования и развития производства становится повышение его эффективности. Важное место в решении этой задачи принадлежит производственной деятельности. Таким образом, основу хозяйственного механизма, отвечающего современному этапу развития производительных сил и производственных отношений, составляет система планирования изменений производственной деятельности.

Особым аспектом развития производственной деятельности является становление и развитие механизма функционирования структурных производственных подразделений предприятия. Содержание этого понятия пока еще не получило должной теоретической разработки, а это в свою очередь негативно отражается на практической деятельности по оценке изменений в производственной деятельности предприятия.

Формирование и эффективное функционирование механизма функционирования производственных подразделений неразрывно связано с проблемой учета действия факторов, которые отражают технические, технологические и экономические условия конкретных промышленных предприятий и их структурных подразделений, а также являются источниками формирования изменений производственной деятельности, как на уровне предприятия, так и на уровне структурных подразделений. Хотя эти факторы не являются составной частью самого механизма функционирования производственных подразделений и в этом смысле выступают по отношению к нему как внешние условия, но они оказывают прямое, определяющее влияние на те изменения, которые возникают в процессе функционирования производственных подразделений. Поэтому производственные подразделения предприятия следует рассматривать как субъекты, на уровне которых происходит первичное возникновение изменений производственной деятельности.

Развитие механизма функционирования производственных подразделений требует четкого, программно-целевого, комплексного и системного подходов.

Формирование и эффективное функционирование механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями неразрывно связано с проблемой учета действия факторов, которые отражают технические, технологические и экономические условия конкретных предпринимательских фирм и их структурных подразделений, а также их место в системе общественного или внутрифирменного разделения труда. Хотя эти факторы не являются составной частью самого механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями и в этом смысле выступают по отношению к нему как внешние условия, но они оказывают прямое, определяющее влияние на выбор, функционирование и перспективы дальнейшего развития механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями.

Развитие механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями требует четкого, программно-целевого, комплексного и системного подходов. Это предполагает разработку структуры механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями, полностью отвечающей не только современным, но и перспективным условиям развития производственного предпринимательства.

При этом важные являются полное определение понятия, специфики и взаимосвязей элементов механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями.

Формулируя принципы функционирования исследуемого механизма, необходимо помнить, что под механизмом в данном случае понимается система, совокупность элементов (таких как бизнес-планирование, нормирование, учет, анализ, стимулирование и т.д.), которые находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, и в целой данной системе как совокупность элементов, как правило, должна характеризоваться высокой динамичностью. Кроме того, необходимо отметить, что действующие в настоящее время



системного подходов. Это предполагает разработку структуры механизма функционирования производственных подразделений, полностью отвечающей не только современным, но и перспективным условиям развития производственной деятельности предприятия.

При этом важные являются полное определение понятия, специфики и взаимосвязей элементов механизма функционирования производственных подразделений.

Формулируя принципы функционирования исследуемого механизма, необходимо учитывать, что под механизмом в данном случае понимается система, совокупность элементов (таких как планирование, нормирование, учет, анализ, стимулирование и т.д.), которые находятся во взаимосвязи и взаимозависимости. В целом данная система как совокупность элементов должна характеризоваться высокой динамичностью. Кроме того, необходимо отметить, что действующие в настоящее время механизмы (хозяйственные, рыночные, экономические и др.) пока еще слабо ориентируют коллективы структурных подразделений на использование преимущественно интенсивных факторов экономического роста. Основными путями достижения этой цели являются: дальнейшее развитие новых организационных структур и систем управления; более полное использование товарно-денежных отношений на внутрипроизводственном уровне, развитие и совершенствование реальных производственных отношений, и устранение противоречий между ними и производительными силами. Иначе говоря, необходимо приведение механизма экономических отношений в соответствие с современным уровнем развития экономики.

На основе вышеизложенного, можно определить, что механизм функционирования производственных подразделений - это система взаимосвязанных экономических, организационных форм, методов, стимулов и рычагов хозяйствования (таких как план, нормативы, заработка плата, цена, санкции и т.д.), применяемая в комплексе на различных уровнях управления, обеспечивающая эффективную реализацию цели производства,



Формирование и эффективное функционирование механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями неразрывно связано с проблемой учета действия факторов, которые отражают технические, технологические и экономические условия конкретных предпринимательских фирм и их структурных подразделений, а также их место в системе общественного или внутрифирменного разделения труда. Хотя эти факторы не являются составной частью самого механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями и в этом смысле выступают по отношению к нему как внешние условия, но они оказывают прямое, определяющее влияние на выбор, функционирование и перспективы дальнейшего развития механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями.

Развитие механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями требует четкого, программно-целевого, комплексного и системного подходов. Это предполагает разработку структуры механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями, полностью отвечающей не только современным, но и перспективным условиям развития производственного предпринимательства.

При этом важные являются полное определение понятия, специфики и взаимосвязей элементов механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями.

Формулируя принципы функционирования исследуемого механизма, необходимо помнить, что под механизмом в данном случае понимается система, совокупность элементов (таких как бизнес-планирование, нормирование, учет, анализ, стимулирование и т.д.), которые находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, и в целом данная система как совокупность элементов, как правило, должна характеризоваться высокой динамичностью. Кроме того, необходимо отметить, что действующие в настоящее время

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

21 / 169 58% ...

21

системного подходов. Это предполагает разработку структуры механизма функционирования производственных подразделений, полностью отвечающей не только современным, но и перспективным условиям развития производственной деятельности предприятия.

При этом важные являются полное определение понятия, специфики и взаимосвязей элементов механизма функционирования производственных подразделений.

Формулируя принципы функционирования исследуемого механизма, необходимо учитывать, что под механизмом в данном случае понимается система, совокупность элементов (таких как планирование, нормирование, учет, анализ, стимулирование и т.д.), которые находятся во взаимосвязи и взаимозависимости. В целом данная система как совокупность элементов должна характеризоваться высокой динамичностью. Кроме того, необходимо отметить, что действующие в настоящее время механизмы (хозяйственные, рыночные, экономические и др.) пока еще слабо ориентируют коллективы структурных подразделений на использование преимущественно интенсивных факторов экономического роста. Основными путями достижения этой цели являются: дальнейшее развитие новых организационных структур и систем управления; более полное использование товарно-денежных отношений на внутрипроизводственном уровне, развитие и совершенствование реальных производственных отношений, и устранение противоречий между ними и производительными силами. Иначе говоря, необходимо приведение механизма экономических отношений в соответствие с современным уровнем развития экономики.

На основе вышеизложенного, можно определить, что механизм функционирования производственных подразделений - это система взаимосвязанных экономических, организационных форм, методов, стимулов и рычагов хозяйствования (таких как план, нормативы, заработка плата, цена, санкции и т.д.), применяемая в комплексе на различных уровнях управления, обеспечивающая эффективную реализацию цели производства,

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf ? Вс

33 / 169 60% ...

33

механизмы (рыночные, экономические и др.) пока еще слабо ориентируют коллективы структурных подразделений на использование преимущественно интенсивных факторов экономического роста. Основными путями достижения этой цели являются: дальнейшее развитие новых организационных структур и систем управления; более полное использование товарно-денежных отношений на внутрифирменном уровне, развитие и совершенствование реальных производственных отношений и устранение противоречий между ними и производительными силами. Иначе говоря, необходимо приведение всего рыночного механизма предпринимательских отношений в соответствие с современным уровнем развития экономики.

Учитывая вышеизложенное, можно определить [40], что механизм управления производственно-предпринимательскими подразделениями - это система взаимосвязанных экономических, организационных форм, методов, стимулов и рычагов хозяйствования (таких как бизнес-план, нормативы, заработка плата, цена, санкции и т.д.), применяемая в комплексе на различных уровнях управления и обеспечивающая эффективную реализацию цели производственно-предпринимательской деятельности, учитывающая экономические интересы всех участников производства и управления в достижении лучших качественных результатов при наименьших затратах производственных ресурсов (рис. 1).

Ведущими в механизме управления производственно-предпринимательскими подразделениями являются подсистемы бизнес-планирования, норм и нормативов. Рыночный механизм предъявляет высокие требования к бизнес-планированию. В методологическом аспекте принципы построения систем показателей бизнес-плана должны основываться, с одной стороны, на учете содержания и механизма действия экономически законов, а с другой - на механизме их использования в рамках сложившихся условий. Система показателей бизнес-плана должна быть

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

23 / 169 58% ...

23

методологическом аспекте принципы построения системы планирования производственной деятельности должны основываться, с одной стороны, на учете содержания и механизма действия экономически законов, с другой - на механизме их использования в рамках сложившихся условий, а с третьей - обеспечивать полноценное планирование изменений производственной деятельности.

Система планирования изменений производственной деятельности должна быть ориентирована на выполнение основных функций. Во-первых, на основе планирования прогнозируются параметры роста и развития производства, регламентируются главные направления деятельности производственных подразделений предприятия. Во-вторых, система планирования должна нацеливать производственные подразделения на принятие согласованных по срокам и объемам планов и использование всех резервов. Это особенно важно в настоящее время, когда возросла роль производственных подразделений в учете всех изменений производственной деятельности. В-третьих, эта система одновременно должна эффективно взаимодействовать с механизмом стимулирования, обеспечивая правильное соотношение между эффектом и размером поощрения. В-четвертых, планирование (на основе соответствующих показателей) должно, прежде всего, решать задачу обеспечения сбалансированности ресурсов производства и уровня удовлетворения спроса потребителей. В-пятых, система планирования должна служить основой для достижения результативности производства в условиях полного использования имеющихся ресурсов и резервов.

Таким образом, планирование изменений производственной деятельности - это динамичный системный процесс, целью которого является организация, прогнозирование, мотивация, регулирование, мониторинг и контроль за изменениями производственной деятельности на предприятии, призванные обеспечить получение им прибыли в соответствии с выбранными

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf ? Вс

33 / 169 60% ...

33

механизмы (рыночные, экономические и др.) пока еще слабо ориентируют коллективы структурных подразделений на использование преимущественно интенсивных факторов экономического роста. Основными путями достижения этой цели являются: дальнейшее развитие новых организационных структур и систем управления; более полное использование товарно-денежных отношений на внутрифирменном уровне, развитие и совершенствование реальных производственных отношений и устранение противоречий между ними и производительными силами. Иначе говоря, необходимо приведение всего рыночного механизма предпринимательских отношений в соответствие с современным уровнем развития экономики.

Учитывая вышеизложенное, можно определить [40], что механизм управления производственно-предпринимательскими подразделениями - это система взаимосвязанных экономических, организационных форм, методов, стимулов и рычагов хозяйствования (таких как бизнес-план, нормативы, заработка плата, цена, санкции и т.д.), применяемая в комплексе на различных уровнях управления и обеспечивающая эффективную реализацию цели производственно-предпринимательской деятельности, учитывающая экономические интересы всех участников производства и управления в достижении лучших качественных результатов при наименьших затратах производственных ресурсов (рис. 1).

Ведущими в механизме управления производственно-предпринимательскими подразделениями являются подсистемы бизнес-планирования, норм и нормативов. Рыночный механизм предъявляет высокие требования к бизнес-планированию. В методологическом аспекте принципы построения систем показателей бизнес-плана должны основываться, с одной стороны, на учете содержания и механизма действия экономически законов, а с другой - на механизме их использования в рамках сложившихся условий. Система показателей бизнес-плана должна быть

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

23 / 169 58% ...

23

методологическом аспекте принципы построения системы планирования производственной деятельности должны основываться, с одной стороны, на учете содержания и механизма действия экономически законов, с другой - на механизме их использования в рамках сложившихся условий, а с третьей - обеспечивать полноценное планирование изменений производственной деятельности.

Система планирования изменений производственной деятельности должна быть ориентирована на выполнение основных функций. Во-первых, на основе планирования прогнозируются параметры роста и развития производства, регламентируются главные направления деятельности производственных подразделений предприятия. Во-вторых, система планирования должна нацеливать производственные подразделения на принятие согласованных по срокам и объемам планов и использование всех резервов. Это особенно важно в настоящее время, когда возросла роль производственных подразделений в учете всех изменений производственной деятельности. В-третьих, эта система одновременно должна эффективно взаимодействовать с механизмом стимулирования, обеспечивая правильное соотношение между эффектом и размером поощрения. В-четвертых, планирование (на основе соответствующих показателей) должно, прежде всего, решать задачу обеспечения сбалансированности ресурсов производства и уровня удовлетворения спроса потребителей. В-пятых, система планирования должна служить основой для достижения результативности производства в условиях полного использования имеющихся ресурсов и резервов.

Таким образом, планирование изменений производственной деятельности - это динамичный системный процесс, целью которого является организация, прогнозирование, мотивация, регулирование, мониторинг и контроль за изменениями производственной деятельности на предприятии, призванные обеспечить получение им прибыли в соответствии с выбранными

ЕфремоваBB.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваBB.pdf ? Вс

35 / 169 60% ...

35

показателей определяются задания по росту и совершенствованию производства, регламентируются главные направления деятельности производственно-предпринимательских подразделений фирмы; во-вторых, система плановых показателей должна нацеливать подразделения на принятие согласованных по срокам и объемам бизнес-планов и ввод в действие всех резервов. Это особенно важно в настоящее время, когда возросла роль предпринимательских подразделений в формировании и реализации бизнес-планов фирмы. В-третьих, эта система одновременно должна эффективно взаимодействовать с механизмом стимулирования, обеспечивая правильное соотношение между эффектом и размером поощрения; в-четвертых, бизнес-план (на основе соответствующих показателей) должен, прежде всего, решать задачу обеспечения сбалансированности ресурсов производства и уровня удовлетворения спроса потребностей. Но поскольку, последние могут иметь только конкретное выражение, то данная система объективно предполагает возрастание роли натуральных показателей. В-пятых, система плановых показателей должна служить основой для согласования предпринимательской и народнохозяйственной эффективности производства в условиях полного использования имеющихся ресурсов и резервов.

В системе показателей бизнес-плана важную роль играют экономические нормативы. Экономические нормативы обладают большей по сравнению с показателями бизнес-плана гибкостью и динамичностью, что создает широкий простор для развития предпринимательской инициативы во вскрытии резервов роста эффективности производства в ходе разработки бизнес-планов и в процессе их выполнения. Применение нормативов стимулирует эффективное использование ресурсов, так как полученная экономия за счет снижения затрат полностью или частично используется



приоритетами корпоративного развития и учетом влияния факторов внутренней и внешней экономической среды.

Экономические нормативы обладают большей по сравнению с показателями плана гибкостью и динамичностью. Применение нормативов стимулирует эффективное использование ресурсов, так как полученная экономия за счет снижения затрат полностью или частично используется производственным подразделением на развитие производства и стимулирование работников.

В механизме функционирования производственных подразделений подсистему организации целесообразно рассматривать по двум составляющим: производственной структуре и организационной структуре. При исследовании источников возникновения изменений производственной структуры оценивается уровень специализации производства, централизации вспомогательных работ, соотношение между основными и вспомогательной рабочими, уровень кооперации производства, уровень технологической специализации. При этом существенное влияние на производственную структуру оказывают масштаб и структура предприятия, тип производства, длительность производственного цикла. Изменения в организационной структуре зависят от удельного веса работников управления в персонале предприятия, уровня централизации функций управления, уровня управляемости. Исследуется также организационное регламентирование, где оценивается обеспеченность системы управления положениями о производственных подразделениях (приложение 1), уровень соответствия должностных инструкций нормативным требованиям. При этом важную роль играют организационные рычаги, которые также могут выступать источниками возникновения изменений производственной деятельности.

Эффективное функционирование подсистем стимулирования и ответственности невозможно без оценки экономических взаимоотношений производственного подразделения с другими структурными подразделениями предприятия. Экономические взаимоотношения, как



показателей определяются задания по росту и совершенствованию производства, регламентируются главные направления деятельности производственно-предпринимательских подразделений фирмы; во-вторых, система плановых показателей должна нацеливать подразделения на принятие согласованных по срокам и объемам бизнес-планов и ввод в действие всех резервов. Это особенно важно в настоящее время, когда возросла роль предпринимательских подразделений в формировании и реализации бизнес-планов фирмы. В-третьих, эта система одновременно должна эффективно взаимодействовать с механизмом стимулирования, обеспечивая правильное соотношение между эффектом и размером поощрения; в-четвертых, бизнес-план (на основе соответствующих показателей) должен, прежде всего, решать задачу обеспечения сбалансированности ресурсов производства и уровня удовлетворения спроса потребностей. Но поскольку, последние могут иметь только конкретное выражение, то данная система объективно предполагает возрастание роли натуральных показателей. В-пятых, система плановых показателей должна служить основой для согласования предпринимательской и народнохозяйственной эффективности производства в условиях полного использования имеющихся ресурсов и резервов.

В системе показателей бизнес-плана важную роль играют экономические нормативы. Экономические нормативы обладают большей по сравнению с показателями бизнес-плана гибкостью и динамичностью, что создает широкий простор для развития предпринимательской инициативы во вскрытии резервов роста эффективности производства в ходе разработки бизнес-планов и в процессе их выполнения. Применение нормативов стимулирует эффективное использование ресурсов, так как полученная экономия за счет снижения затрат полностью или частично используется





приоритетами корпоративного развития и учетом влияния факторов внутренней и внешней экономической среды.

Экономические нормативы обладают большей по сравнению с показателями плана гибкостью и динамичностью. Применение нормативов стимулирует эффективное использование ресурсов, так как полученная экономия за счет снижения затрат полностью или частично используется производственным подразделением на развитие производства и стимулирование работников.

В механизме функционирования производственных подразделений подсистему организации целесообразно рассматривать по двум составляющим: производственной структуре и организационной структуре. При исследовании источников возникновения изменений производственной структуры оценивается уровень специализации производства, централизации вспомогательных работ, соотношение между основными и вспомогательной рабочими, уровень кооперации производства, уровень технологической специализации. При этом существенное влияние на производственную структуру оказывают масштаб и структура предприятия, тип производства, длительность производственного цикла. Изменения в организационной структуре зависят от удельного веса работников управления в персонале предприятия, уровня централизации функций управления, уровня управляемости. Исследуется также организационное регламентирование, где оценивается обеспеченность системы управления положениями о производственных подразделениях (приложение 1), уровень соответствия должностных инструкций нормативным требованиям. При этом важную роль играют организационные рычаги, которые также могут выступать источниками возникновения изменений производственной деятельности.

Эффективное функционирование подсистем стимулирования и ответственности невозможно без оценки экономических взаимоотношений производственного подразделения с другими структурными подразделениями предприятия. Экономические взаимоотношения, как



показателей определяются задания по росту и совершенствованию производства, регламентируются главные направления деятельности производственно-предпринимательских подразделений фирмы; во-вторых, система плановых показателей должна нацеливать подразделения на принятие согласованных по срокам и объемам бизнес-планов и ввод в действие всех резервов. Это особенно важно в настоящее время, когда возросла роль предпринимательских подразделений в формировании и реализации бизнес-планов фирмы. В-третьих, эта система одновременно должна эффективно взаимодействовать с механизмом стимулирования, обеспечивая правильное соотношение между эффектом и размером поощрения; в-четвертых, бизнес-план (на основе соответствующих показателей) должен, прежде всего, решать задачу обеспечения сбалансированности ресурсов производства и уровня удовлетворения спроса потребностей. Но поскольку, последние могут иметь только конкретное выражение, то данная система объективно предполагает возрастание роли натуральных показателей. В-пятых, система плановых показателей должна служить основой для согласования предпринимательской и народнохозяйственной эффективности производства в условиях полного использования имеющихся ресурсов и резервов.

В системе показателей бизнес-плана важную роль играют экономические нормативы. Экономические нормативы обладают большей по сравнению с показателями бизнес-плана гибкостью и динамичностью, что создает широкий простор для развития предпринимательской инициативы во вскрытии резервов роста эффективности производства в ходе разработки бизнес-планов и в процессе их выполнения. Применение нормативов стимулирует эффективное использование ресурсов, так как полученная экономия за счет снижения затрат полностью или частично используется





приоритетами корпоративного развития и учетом влияния факторов внутренней и внешней экономической среды.

Экономические нормативы обладают большей по сравнению с показателями плана гибкостью и динамичностью. Применение нормативов стимулирует эффективное использование ресурсов, так как полученная экономия за счет снижения затрат полностью или частично используется производственным подразделением на развитие производства и стимулирование работников.

В механизме функционирования производственных подразделений подсистему организации целесообразно рассматривать по двум составляющим: производственной структуре и организационной структуре. При исследовании источников возникновения изменений производственной структуры оценивается уровень специализации производства, централизации вспомогательных работ, соотношение между основными и вспомогательной рабочими, уровень кооперации производства, уровень технологической специализации. При этом существенное влияние на производственную структуру оказывают масштаб и структура предприятия, тип производства, длительность производственного цикла. Изменения в организационной структуре зависят от удельного веса работников управления в персонале предприятия, уровня централизации функций управления, уровня управляемости. Исследуется также организационное регламентирование, где оценивается обеспеченность системы управления положениями о производственных подразделениях (приложение 1), уровень соответствия должностных инструкций нормативным требованиям. При этом важную роль играют организационные рычаги, которые также могут выступать источниками возникновения изменений производственной деятельности.

Эффективное функционирование подсистем стимулирования и ответственности невозможно без оценки экономических взаимоотношений производственного подразделения с другими структурными подразделениями предприятия. Экономические взаимоотношения, как



производственно-предпринимательским подразделением на развитие производства и стимулирование работников.

В механизме управления производственно-предпринимательскими подразделениями подсистему организации целесообразно рассматривать по двум составляющим: производственной структуре и организационной структуре. При анализе производственной структуры оценивается уровень специализации производства, централизации вспомогательных работ, соотношение между основными и вспомогательной рабочими, уровень кооперации производства, уровень технологической специализации. При этом существенное влияние на производственную структуру оказывают масштаб и структура производственно-предпринимательской фирмы, тип производства, длительность производственного цикла. Анализ организационной структуры дает оценку удельного веса работников управления в персонале фирмы, уровня централизации функций управления, уровня управляемости. Анализируется также организационное регламентирование, где оценивается обеспеченность системы управления положениями о производственно-предпринимательских подразделениях (приложение 1), уровень соответствия должностных инструкций нормативным требованиям. При этом важную роль играют организационные рычаги, которые включают законы, постановления, решения, положения, внутренний распорядок, правила, предписания, стандарты, условия, должностные инструкции, методики, методические указания, распоряжения, нормы, нормативы, лимиты и другие нормативные акты.

Эффективное функционирование подсистем стимулирования и ответственности невозможно без оценки экономических взаимоотношений производственного-предпринимательского подразделения с другими структурными подразделениями фирмы. Экономические взаимоотношения, как правило, складываются: во-первых, между производственно-предпринимательскими подразделениями - невыполнение согласованных

правило, складываются: во-первых, между производственными подразделениями - невыполнение согласованных графиков, сроков подачи деталей, отказ от принятия деталей по установленному графику, простой из-за недопоставок деталей и т.п.; во-вторых, между производственными и вспомогательными подразделениями и службами - простой оборудования по вине вспомогательных служб, нарушение сроков ремонта оборудования, простой из-за отсутствия энергии, перерасход или нерациональное использована всех видов энергии, простой из-за неподачи отдельных видов инструмента, несоответствие оснастки и инструмента техническим условиям, простой из-за нарушения графика перевозок, превышение норм простоя внутрифирменного транспортных средств и т. д.; в-третьих, между производственными подразделениями и снабженческими службами - простой из-за недопоставок материалов и подачи материалов, несоответствующих техническим условиям, образование на складах сверхнормативных остатков материальных ценностей и т.д.; в - четвертых, между производственными подразделениями и сбытовыми службами - несвоевременная или некомплектная сдача готовой продукции на склады фирмы и т. п.; в-пятых, между производственными подразделениями и техническими службами - дефекты и ошибки в конструкторской и технологической документации, несовершенство технологических процессов, необеспеченность подготовки производства к внедрению в установленные сроки технических мероприятий.

Экономические взаимоотношения также следует рассматривать как один из определяющих источников возникновения изменений производственной деятельности по соответствующим направлениям взаимодействия.

Таким образом, предложенная схема формирования структуры изменений производственной деятельности способствует решению вопроса о единстве внутренних и внешних функций предприятия, увязки планирования, стимулирования, а также учета и контроля в единую систему обеспечения эффективности производственной деятельности, ориентации процесса управления на достижение конечных экономических целей.

графиков, сроков подачи деталей, отказ от принятия деталей по установленному графику, простой из-за недопоставок деталей и т.п.; во-вторых, между производственно-предпринимательскими и вспомогательными подразделениями и службами - простой оборудования по вине вспомогательных служб, нарушение сроков ремонта оборудования, простой из-за отсутствия энергии, перерасход или нерациональное использована всех видов энергии, простой из-за неподачи отдельных видов инструмента, несоответствие оснастки и инструмента техническим условиям, простой из-за нарушения графика перевозок, превышение норм простоя внутрифирменного транспортных средств и т. д.; в-третьих, между производственно-предпринимательскими подразделениями и снабженческими службами - простой из-за недопоставок материалов и подачи материалов, несоответствующих техническим условиям, образование на складах сверхнормативных остатков материальных ценностей и т.д.; в -четвертых, между производственно-предпринимательскими подразделениями и сбытовыми службами - несвоевременная или некомплектная сдача готовой продукции на склады фирмы и т. п.; в-пятых, между производственно-предпринимательскими подразделениями и техническими службами - дефекты и ошибки в конструкторской и технологической документации, несовершенство технологических процессов, необеспеченность подготовки производства к внедрению в установленные сроки технических мероприятий.

Подсистема критерии эффективности и показателей оценки результатов деятельности (далее подсистема оценки) является необходимым компонентом механизма управления производственно-предпринимательским подразделением.

Однако до настоящего времени данная подсистема является наименее изученной и исследованной. Трудности в исследовании подсистемы оценки связаны, прежде всего, с отсутствием единого методического подхода,

Left Document (ГолофастВЛ.pdf):

25

правило, складываются: во-первых, между производственными подразделениями - невыполнение согласованных графиков, сроков подачи деталей, отказ от принятия деталей по установленному графику, простой из-за недоставок деталей и т.п.; во-вторых, между производственными и вспомогательными подразделениями и службами - простой оборудования по вине вспомогательных служб, нарушение сроков ремонта оборудования, простой из-за отсутствия энергии, перерасход или нерациональное использование всех видов энергии, простой из-за неподачи отдельных видов инструмента, несоответствие оснастки и инструмента техническим условиям, простой из-за нарушения графика перевозок, превышение норм простоя внутрифирменного транспортных средств и т. д.; в-третьих, между производственными подразделениями и снабженческими службами - простой из-за недоставок материалов и подачи материалов, несоответствующих техническим условиям, образование на складах сверхнормативных остатков материальных ценностей и т.д.; в - четвертых, между производственными подразделениями и сбытовыми службами – несвоевременная или некомплектная сдача готовой продукции на склады фирмы и т. п.; в-пятых, между производственными подразделениями и техническими службами - дефекты и ошибки в конструкторской и технологической документации, несовершенство технологических процессов, необеспеченность подготовки производства к внедрению в установленные сроки технических мероприятий. Экономические взаимоотношения также следует рассматривать как один из определяющих источников возникновения изменений производственной деятельности по соответствующим направлениям взаимодействия.

Таким образом, предложенная схема формирования структуры изменений производственной деятельности способствует решению вопроса о единстве внутренних и внешних функций предприятия, увязки планирования, стимулирования, а также учета и контроля в единую систему обеспечения эффективности производственной деятельности, ориентации процесса управления на достижение конечных экономических целей.

Right Document (ЕфремоваВВ.pdf):

128

оценки целесообразности и окупаемости производственно-предпринимательской деятельности.

2. Дано теоретическое обоснование выделения оценки производственно-предпринимательской деятельности как самостоятельной подсистемы в экономическом механизме управления ею, отражены взаимосвязи ее внутренних элементов с внешними.

Исследование систем механизма управления производственно-предпринимательским подразделением позволило сделать вывод: подсистема критериев эффективности и показателей оценки деятельности является необходимым его компонентом и состоит из следующих элементов и блоков обеспечения их функционирования: оценочные показатели, критерии эффективности, блоки выбора варианта и обеспечения сопоставимости показателей, блок оценки эффективности производственно-предпринимательской деятельности. Построена схема состава и взаимосвязей выделения элементов и блоков обеспечения их функционирования. Предложенная схема способствует решению вопроса о единстве внутренних и внешних функций подсистемы оценки, увязке бизнес-планирования, стимулирования, а также учета и контроля в единую систему обеспечения эффективности и ориентации процесса управления производственно-предпринимательской деятельностью на достижение конечных целей.

3. Определен и обоснован критерий выбора единого измерителя объема выпуска для производственно-предпринимательских структур, позволяющего обеспечить сравнимость показателей и их сопоставимость во времени.

Проведение сравнительной характеристики особенностей применения расчетных цен, нормативной заработной платы производственных рабочих и нормо-часов позволило определить в качестве такого критерия показатель среднечасовой заработной платы. Исследования данного критерия выявили недостатки расчетных цен и нормо-часов и позволило утверждать, что в



стратегических решений, согласованность с другими стратегическими решениями и, прежде всего, с общей экономической стратегией, создание условий для успешной реализации стратегии и развития способностей предприятия.

Таким образом, в современных условиях выявление предпосылок возможных сбоев в производственной деятельности предприятия позволяет свести до минимума влияние кризисных ситуаций, нивелировать воздействие негативных факторов на устойчивое функционирование всей системы производства и обеспечить интеграцию всех групп процессов в единый производственный процесс.

В качестве основы планирования изменений производственной деятельности предприятия следует рассматривать внутрипроизводственные отношения, поскольку речь идет об отражении в их структуре производственных отношений.

Что же касается экономической основы внутрипроизводственных отношений, то в этом качестве выступают конкретные формы существования производственных отношений, сознательно, целенаправленно используемые как инструментарий производственной деятельности. Это не что иное, как внешний "поверхностный" слой производственных отношений, форма их выражения на практике. Так, на уровне предприятия непосредственно фигурирует цена (а не стоимость), прибыль (а не прибавочный продукт), бизнес-планирование (а не закон планомерного развития), заработка плата (а не закон распределения по труду).

Глобализация экономики предопределила и такую особенность совершенствования производственной деятельности, как ориентация на достижение высших качественных результатов. Поэтому одной из определяющих причин перестройки форм и методов планирования является переход к принципиально новым качественным показателям работы. Такой переход совершился не случайно, он обусловлен качественными изменениями, произошедшими в экономике на данном этапе развития.



потребителю определенного объема произведенных производителем товаров с получением за них денежной выручки;

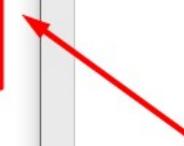
7) наличие финансового результата производственного предпринимательства, характеризующегося прибылью, которая получается в результате совершения купли – продажи изготовленного товара. Финансовая эффективность производственно-предпринимательской деятельности оценивается отношением остаточной прибыли к полным издержкам производства (себестоимости продукции);

8) необходимость проведения экспресс-анализа с целью оценки целесообразности и окупаемости производственно-предпринимательской деятельности.

1.2. Формирование оценочных показателей деятельности производственно-предпринимательских подразделений

К числу главных направлений совершенствования системы оценки производственно-предпринимательской деятельности следует отнести все основные звенья предпринимательских отношений, поскольку речь идет, прежде всего, об отражении в его структуре производственных отношений, о развитии современных форм управления.

Что же касается экономической основы управления, предпринимательских отношений, то в этом качестве выступают конкретные формы существования производственных отношений, сознательно, целенаправленно используемые как инструментарий предпринимательства. Это не что иное, как внешний "поверхностный" слой производственных отношений, форма их выражения на практике. Так, на уровне предпринимательской фирмы непосредственно фигурирует цена (а не стоимость), прибыль (а не прибавочный продукт), бизнес-планирование (а не





стратегических решений, согласованность с другими стратегическими решениями и, прежде всего, с общей экономической стратегией, создание условий для успешной реализации стратегии и развития способностей предприятия.

Таким образом, в современных условиях выявление предпосылок возможных сбоев в производственной деятельности предприятия позволяет свести до минимума влияние кризисных ситуаций, нивелировать воздействие негативных факторов на устойчивое функционирование всей системы производства и обеспечить интеграцию всех групп процессов в единый производственный процесс.

В качестве основы планирования изменений производственной деятельности предприятия следует рассматривать внутрипроизводственные отношения, поскольку речь идет об отражении в их структуре производственных отношений.

Что же касается экономической основы внутрипроизводственных отношений, то в этом качестве выступают конкретные формы существования производственных отношений, сознательно, целенаправленно используемые как инструментарий производственной деятельности. Это не что иное, как внешний "поверхностный" слой производственных отношений, форма их выражения на практике. Так, на уровне предприятия непосредственно фигурирует цена (а не стоимость), прибыль (а не прибавочный продукт), **бизнес-планирование (а не закон планомерного развития), заработка плата (а не закон распределения по труду).**

Глобализация экономики предопределила и такую особенность совершенствования производственной деятельности, как ориентация на достижение высших качественных результатов. Поэтому одной из определяющих причин перестройки форм и методов планирования является переход к принципиально новым качественным показателям работы. Такой переход совершенно не случаен, он обусловлен качественными изменениями, произошедшими в экономике на данном этапе развития.



закон планомерного развития), заработка плата (а не закон распределения по труду).

Вместе с тем существенную роль в производственно-предпринимательской деятельности играют и товарно-денежные отношения, их формы: деньги, цена, себестоимость, кредит, прибыль, процент. Их использование в качестве рычагов управления, в том числе для стимулирования производства и потребления, в целом получает специфическое воплощение в подсистеме предпринимательских отношений и в использовании этих отношений преимущественно на уровне основной предпринимательской единицы – фирмы.

В связи с оценкой развития теории предпринимательства важно учесть и такой фактор, как постоянное повышение требований к эффективности производства и качества работы. Данное обстоятельство не могло не сказаться на характере исследования проблем оценки предпринимательской деятельности. Конкретно это выразилось, прежде всего, в усиении тенденций к рассмотрению вопросов предпринимательства в органической связи с проблемами развития рыночной системы. В связи с тем, что предпринимательство – это составная часть (определенная подсистема) рыночной системы, все конкретные вопросы развития предпринимательства должны решаться с учетом более общих вопросов совершенствования рыночных механизмов.

Одновременно с признанием связи с рыночным механизмом в исследовании предпринимательства все больше стал утверждаться системный подход. Необходимость этого диктовалась задачами усиления воздействия предпринимательства на эффективность производства и качества работы. Для успешного решения этих задач было недостаточно рассматривать предпринимательство только как воспроизводственную форму. Требовалось раскрыть его структуру, организацию, характер взаимосвязи всех элементов.





35 / 169

58%

...

стратегических решений, согласованность с другими стратегическими решениями и, прежде всего, с общей экономической стратегией, создание условий для успешной реализации стратегии и развития способностей предприятия.

Таким образом, в современных условиях выявление предпосылок возможных сбоев в производственной деятельности предприятия позволяет свести до минимума влияние кризисных ситуаций, нивелировать воздействие негативных факторов на устойчивое функционирование всей системы производства и обеспечить интеграцию всех групп процессов в единый производственный процесс.

В качестве основы планирования изменений производственной деятельности предприятия следует рассматривать внутрипроизводственные отношения, поскольку речь идет об отражении в их структуре производственных отношений.

Что же касается экономической основы внутрипроизводственных отношений, то в этом качестве выступают конкретные формы существования производственных отношений, сознательно, целенаправленно используемые как инструментарий производственной деятельности. Это не что иное, как внешний "поверхностный" слой производственных отношений, форма их выражения на практике. Так, на уровне предприятия непосредственно фигурирует цена (а не стоимость), прибыль (а не прибавочный продукт), бизнес-планирование (а не закон планомерного развития), заработка плата (а не закон распределения по труду).

Глобализация экономики предопределила и такую особенность совершенствования производственной деятельности, как ориентация на достижение высших качественных результатов. Поэтому одной из определяющих причин перестройки форм и методов планирования является переход к принципиально новым качественным показателям работы. Такой переход совершенно не случаен, он обусловлен качественными изменениями, произошедшими в экономике на данном этапе развития.



30 / 169

60%

...

30

Необходимость перестройки рыночного механизма, предопределила и такая особенность совершенствования предпринимательства, как ориентация на достижение высших качественных результатов. Поэтому одной из определяющих причин перестройки форм и методов рыночного управления экономикой является переход к принципиально новым качественным показателям работы. Такой переход совершенно не случаен, он обусловлен качественными изменениями, произошедшими в экономике на данном этапе развития.

Эта диспропорция вызвана в основном тем, что, с одной стороны, сохранилась тенденция к количественным измерителям результатов своей деятельности, а с другой, недооценка роли и значения качественных измерителей результатов деятельности. Конечно, в период становления и развития производственного потенциала количественный подход был оправдан. Когда же, наконец, был достигнут определенный уровень стабильного становления, то действующие "оценочные критерии" стали важным сдерживающим фактором развития промышленного производства и предпринимательства. Новый этап экономического развития потребовал и новых качественных методов оценки, рационализирующих перестройку функционирования всего рыночного механизма, ставя его в непосредственную зависимость от достижения качественных результатов.

В практике хозяйствования имеют место такие негативные явления, как низкие темпы роста производства, слабый рост его эффективности, низкое качество выпускаемой продукции. Действующие оценочные показатели, такие как валовая продукция, не позволяли объективно оценить работу того или иного коллектива.

Назрела необходимость комплексного подхода к оценке и совершенствованию применяемых рычагов и стимулов. От рациональной организации всех звеньев рыночного механизма зависит повышение действенности производственно-предпринимательской деятельности. В связи





Эта диспропорция вызвана в основном тем, что, с одной стороны, сохранилась тенденция к количественным измерителям результатов своей деятельности, а с другой, недооценка роли и значения качественных измерителей результатов деятельности. Конечно, в период становления и развития производственного потенциала количественный подход был оправдан. Когда же, наконец, был достигнут определенный уровень стабильного становления, то действующие "оценочные критерии" стали важным сдерживающим фактором развития промышленного производства. Новый этап экономического развития потребовал и новых качественных методов планирования, рационализирующих перестройку функционирования всего механизма хозяйствования, ставя его в непосредственную зависимость от достижения качественных результатов.

В практике хозяйствования имеют место такие негативные явления, как низкие темпы роста производства, слабый рост его эффективности, низкое качество выпускаемой продукции. Действующие плановые показатели не позволяли объективно оценить работу того или иного коллектива.

Назрела необходимость комплексного подхода к планированию изменений производственной деятельности. Именно от рациональной организации всех звеньев механизма хозяйствования зависит повышение действенности производственной деятельности.

Если не решить проблем планирования, проблемы совершенствования организационной структуры управления, то нельзя рассчитывать на то, что производство выполнит все те функции, которые на него возложены.

Таким образом, рассматривая механизм хозяйствования с точки зрения его соотношения с системой категорий и законов экономической теории, можно заключить, что его основой являются производственные отношения. Но для определения содержания и структуры рассматриваемого механизма этого недостаточно. В современных экономических условиях основным



Необходимость перестройки рыночного механизма, предопределила и такая особенность совершенствования предпринимательства, как ориентация на достижение высших качественных результатов. Поэтому одной из определяющих причин перестройки форм и методов рыночного управления экономикой является переход к принципиально новым качественным показателям работы. Такой переход совершенно не случаен, он обусловлен качественными изменениями, произошедшими в экономике на данном этапе развития.

Эта диспропорция вызвана в основном тем, что, с одной стороны, сохранилась тенденция к количественным измерителям результатов своей деятельности, а с другой, недооценка роли и значения качественных измерителей результатов деятельности. Конечно, в период становления и развития производственного потенциала количественный подход был оправдан. Когда же, наконец, был достигнут определенный уровень стабильного становления, то действующие "оценочные критерии" стали важным сдерживающим фактором развития промышленного производства и предпринимательства. Новый этап экономического развития потребовал и новых качественных методов оценки, рационализирующих перестройку функционирования всего рыночного механизма, ставя его в непосредственную зависимость от достижения качественных результатов.

В практике хозяйствования имеют место такие негативные явления, как низкие темпы роста производства, слабый рост его эффективности, низкое качество выпускаемой продукции. Действующие оценочные показатели, такие как валовая продукция, не позволяли объективно оценить работу того или иного коллектива.

Назрела необходимость комплексного подхода к оценке и совершенствованию применяемых рычагов и стимулов. От рациональной организации всех звеньев рыночного механизма зависит повышение действенности производственно-предпринимательской деятельности. В связи





Эта диспропорция вызвана в основном тем, что, с одной стороны, сохранилась тенденция к количественным измерителям результатов своей деятельности, а с другой, недооценка роли и значения качественных измерителей результатов деятельности. Конечно, в период становления и развития производственного потенциала количественный подход был оправдан. Когда же, наконец, был достигнут определенный уровень стабильного становления, то действующие "оценочные критерии" стали важным сдерживающим фактором развития промышленного производства. Новый этап экономического развития потребовал и новых качественных методов планирования, рационализирующих перестройку функционирования всего механизма хозяйствования, ставя его в непосредственную зависимость от достижения качественных результатов.

В практике хозяйствования имеют место такие негативные явления, как низкие темпы роста производства, слабый рост его эффективности, низкое качество выпускаемой продукции. Действующие плановые показатели не позволяли объективно оценить работу того или иного коллектива.

Назрела необходимость комплексного подхода к планированию изменений производственной деятельности. Именно от рациональной организации всех звеньев механизма хозяйствования зависит повышение действенности производственной деятельности.

Если не решить проблем планирования, проблемы совершенствования организационной структуры управления, то нельзя рассчитывать на то, что производство выполнит все те функции, которые на него возложены.

Таким образом, рассматривая механизм хозяйствования с точки зрения его соотношения с системой категорий и законов экономической теории, можно заключить, что его основой являются производственные отношения. Но для определения содержания и структуры рассматриваемого механизма этого недостаточно. В современных экономических условиях основным



с этим по-новому должны решаться вопросы о роли и сущности такого составного элемента рыночного механизма, как предпринимательство. Но нашему мнению, рассматривать предпринимательство следует как звено в системе рыночного механизма, которое не может функционировать в отрыве от других звеньев, не может самостоятельно решать вес совокупность задач без совершенствования других звеньев рыночного механизма.

Если не решить проблем бизнес-планирования, проблемы совершенствования организационной структуры управления, то нельзя рассчитывать на то, что предпринимательство выполнит все те функции, которые на него возложены.

Таким образом, рассматривая рыночный механизм с точки зрения его соотношения с системой категорий и законов экономической теории, можно заключить, что его основой являются производственные отношения. Но для определения содержания и структуры рассматриваемого механизма этого недостаточно. В современных экономических условиях основным путем совершенствования и развития предпринимательства становится повышение его эффективности. Важное место в решении этой задачи принадлежит производственному предпринимательству. Таким образом, основу рыночного механизма, отвечающего современному этапу развития производительных сил и производственных отношений, составляет система управления эффективностью производственно-предпринимательской деятельности.

Особым аспектом развития производственного предпринимательства является становление и развитие механизма управления структурными производственно-предпринимательскими подразделениями фирмы. Содержание этого понятия пока еще не получило должной теоретической разработки, а это в свою очередь негативно отражается на практической деятельности по формированию механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями.

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваBB.pdf ? Вс

37 / 169 58% ... 43 / 169 60% ...

37 43

путем совершенствования и развития производства становится повышение его эффективности.

Дальнейшее исследование планирования изменений производственной деятельности предполагает не только оптимизацию плановых показателей, но и совершенствование самой методики планирования, как определенного управленческого процесса, процедуры планирования.

Необходимость выявления изменений производственной деятельности предполагает ее всестороннюю характеристику. Для этого следует использовать систему качественных критерии оценки и соответствующих им количественных показателей планирования изменений производственной деятельности с позиций соответствия основным принципам организации экономических отношений и требованиям производства.

На рис. 2 видно, что основными экономическими критериями изменений производственной деятельности являются: эффективность работы промышленного предприятия в целом; вклад каждого производственного подразделения в результаты деятельности предприятия.

Первый из этих качественных критериев получает количественную характеристику с помощью известных показателей эффективности работы промышленного предприятия.

Наряду с общей оценкой работы предприятия необходимо проанализировать вклад каждого производственного подразделения в экономику предприятия, который может быть количественно измерен с помощью другого основного показателя - рентабельность производства.

Высокий уровень рентабельности производства обеспечивается благодаря увеличению выпуска продукции в объеме обеспеченного спроса, уменьшению издержек производства и сокращению объема и размеров санкций. Эти показатели оказывают влияние на эффективность капитала через рентабельность продукции и позволяют количественно определить положительный или отрицательный вклад каждого подразделения в экономику предприятия.

ЕфремоваBB.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

ЕфремоваBB.pdf ? Вс

37 / 169 58% ... 43 / 169 60% ...

37 43

предпринимательской фирмы в целом; вклад каждого производственно-предпринимательского подразделения в результаты деятельности фирмы.

Первый из этих качественных критериев получает количественную характеристику с помощью известных показателей определения эффективности работы предпринимательской фирмы.

Наряду с общей оценкой работы фирмы необходимо проанализировать вклад каждого производственно-предпринимательского подразделения в экономику фирмы, который может быть количественно измерен с помощью другого основного показателя - рентабельность производства.

Высокий уровень рентабельности производства обеспечивается благодаря увеличению выпуска продукции в объеме обеспеченного спроса, уменьшению издержек производства и сокращению объема и размеров санкций. Эти показатели оказывают влияние на эффективность капитала через рентабельность продукции и позволяют количественно определить положительный или отрицательный вклад каждого подразделения в экономику фирмы.

Увеличение объема выпуска продукции (выполнения работ и оказания услуг) в объемах обеспеченного спроса или его уменьшение по вине отдельных подразделений приводит к увеличению или уменьшению выпуска и реализации продукции фирмы, а, следовательно, к увеличению или уменьшению ее прибыли. К этому же результату приводят и изменение издержек производства. Отрицательными факторами, влияющими на величину прибыли, являются также экономический ущерб и материальные потери по санкциям.

Все эти факторы, оказывающие влияние в конечном итоге на прибыль фирмы, должны быть учтены при определении рентабельности производства на уровне производственно-предпринимательского подразделения.

Такой подход позволяет установить причины изменения фактической прибыли производственно-предпринимательских подразделений, связанные

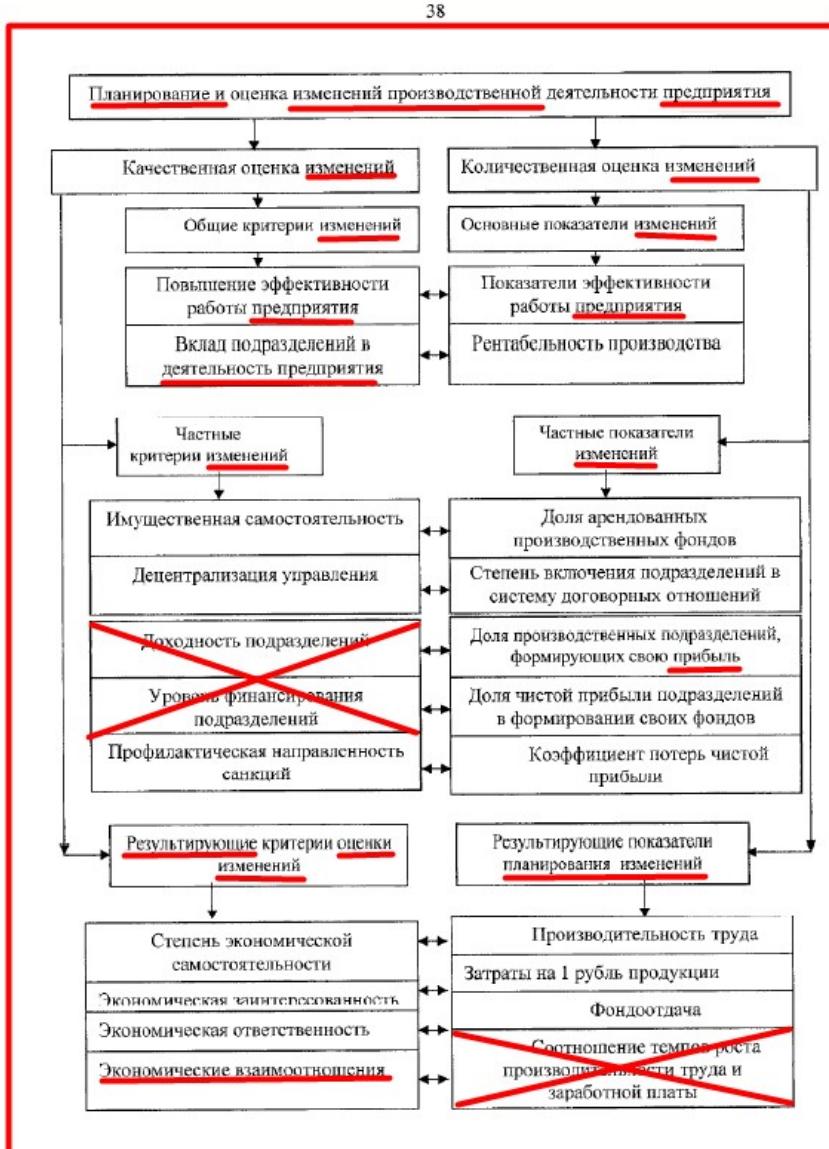


Рис. 2. Система критериев оценки и показателей планирования изменений производственной деятельности

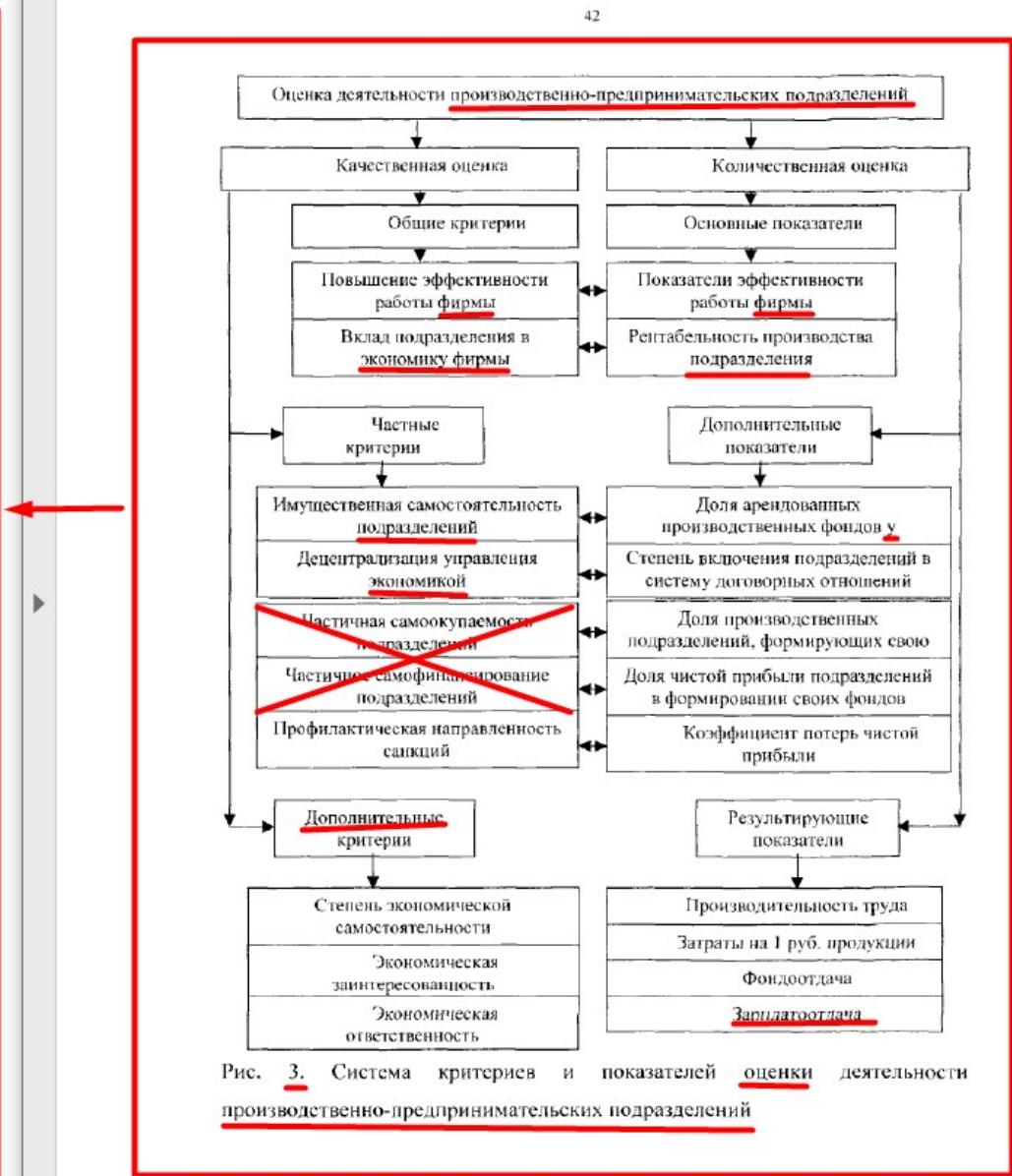


Рис. 3. Система критериев и показателей оценки деятельности производственно-предпринимательских подразделений



Увеличение объема выпуска продукции (выполнения работ и оказания услуг) в объемах обеспеченного спроса или его уменьшение по вине отдельных подразделений приводит к увеличению или уменьшению выпуска и реализации продукции предприятия, а, следовательно, к увеличению или уменьшению его прибыли. К этому же результату приводят и изменение издержек производства. Отрицательными факторами, влияющими на величину прибыли, являются также экономический ущерб и материальные потери по санкциям.

Все эти факторы, оказывающие влияние в конечном итоге на прибыль предприятия, должны быть учтены при определении рентабельности производства на уровне производственного подразделения.

Такой подход позволяет установить причины изменения фактической прибыли производственных подразделений, связанные с изменением по сравнению со сметой издержек производства, а также с экономическим ущербом по санкциям.

Перерасход фактических издержек производства по сравнению с нормативными, должен покрываться за счет прибыли производственного подразделения, следовательно, фактическая прибыль подразделения уменьшается по сравнению с нормативной на величину перерасхода издержек производства. Соответственно, экономия добавленных издержек приводит к увеличению прибыли.

Учитывая сложность переходного периода к рыночной экономике и нестабильность экономической ситуации в стране, следует отметить, что основной показатель количественной оценки результатов деятельности производственных подразделений не всегда может служить основой для планирования изменений производственной деятельности. Следовательно, наряду с качественной и количественной оценками эффективности изменений на уровне производственных подразделений на предприятии по основным критериям и показателям необходима оценка с помощью частных критерии и соответствующих им дополнительных показателей (рис. 2),



предпринимательской фирмы в целом; вклад каждого производственно-предпринимательского подразделения в результаты деятельности фирмы.

Первый из этих качественных критериев получает количественную характеристику с помощью известных показателей определения эффективности работы предпринимательской фирмы.

Наряду с общей оценкой работы фирмы необходимо проанализировать вклад каждого производственно-предпринимательского подразделения в экономику фирмы, который может быть количественно измерен с помощью другого основного показателя - рентабельность производства.

Высокий уровень рентабельности производства обеспечивается благодаря увеличению выпуска продукции в объеме обеспеченного спроса, уменьшению издержек производства и сокращению объема и размеров санкций. Эти показатели оказывают влияние на эффективность капитала через рентабельность продукции и позволяют количественно определить положительный или отрицательный вклад каждого подразделения в экономику фирмы.

Увеличение объема выпуска продукции (выполнения работ и оказания услуг) в объемах обеспеченного спроса или его уменьшение по вине отдельных подразделений приводит к увеличению или уменьшению выпуска и реализации продукции фирмы, а, следовательно, к увеличению или уменьшению ее прибыли. К этому же результату приводят и изменение издержек производства. Отрицательными факторами, влияющими на величину прибыли, являются также экономический ущерб и материальные потери по санкциям.

Все эти факторы, оказывающие влияние в конечном итоге на прибыль фирмы, должны быть учтены при определении рентабельности производства на уровне производственно-предпринимательского подразделения.

Такой подход позволяет установить причины изменения фактической прибыли производственно-предпринимательских подразделений, связанные





Увеличение объема выпуска продукции (выполнения работ и оказания услуг) в объемах обеспеченного спроса или его уменьшение по вине отдельных подразделений приводит к увеличению или уменьшению выпуска и реализации продукции предприятия, а, следовательно, к увеличению или уменьшению его прибыли. К этому же результату приводят и изменение издержек производства. Отрицательными факторами, влияющими на величину прибыли, являются также экономический ущерб и материальные потери по санctionям.

Все эти факторы, оказывающие влияние в конечном итоге на прибыль предприятия, должны быть учтены при определении рентабельности производства на уровне производственного подразделения.

Такой подход позволяет установить причины изменения фактической прибыли производственных подразделений, связанные с изменением по сравнению со сметой издержек производства, а также с экономическим ущербом по санctionям.

Перерасход фактических издержек производства по сравнению с нормативными, должен покрываться за счет прибыли производственного подразделения, следовательно, фактическая прибыль подразделения уменьшается по сравнению с нормативной на величину перерасхода издержек производства. Соответственно, экономия добавленных издержек приводит к увеличению прибыли.

Учитывая сложность переходного периода к рыночной экономике и нестабильность экономической ситуации в стране, следует отметить, что основной показатель количественной оценки результатов деятельности производственных подразделений не всегда может служить основой для планирования изменений производственной деятельности. Следовательно, наряду с качественной и количественной оценками эффективности изменений на уровне производственных подразделений на предприятии по основным критериям и показателям необходима оценка с помощью частных критерииев и соответствующих им дополнительных показателей (рис. 2),



с изменением по сравнению со сметой издержек производства, а также с экономическим ущербом по санctionям.

Перерасход фактических издержек производства по сравнению с нормативными, должен покрываться за счет прибыли производственно-предпринимательского подразделения, следовательно, фактическая прибыль подразделения уменьшается по сравнению с нормативной на величину перерасхода издержек производства. Соответственно, экономия добавленных издержек приводит к увеличению прибыли.

Учитывая сложность переходного периода к рыночной экономике и нестабильность экономической ситуации в стране, следует отметить, что основной показатель количественной оценки результатов работы производственно-предпринимательских подразделений не всегда может служить надежным критерием оценки. Следовательно, наряду с качественной и количественной оценками эффективности механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями на предприятии по основным критериям и показателям необходима оценка с помощью частных критерииев и соответствующих им дополнительных показателей (рис. 3), отвечающих основным принципам организации производственно-предпринимательской деятельности.

Оценка эффективности организации системы производственно-предпринимательской деятельности с позиций ее соответствия одному из основных принципов — обеспечение относительной имущественной, организационной и экономической самостоятельности структурных подразделений — осуществляется с помощью ряда частных критерииев.

Степень имущественной самостоятельности производственно-предпринимательских подразделений зависит от наличия у них собственных и арендованных производственных фондов. Этот критерий получает количественную характеристику в зависимости от удельного веса



Главная Инструменты



Вс



40 / 169

58%

...

отвечающих основным принципам организации производственной деятельности.

Оценка эффективности изменений производственной деятельности с позиций ее соответствия одному из основных принципов — обеспечение относительной имущественной, организационной и экономической самостоятельности структурных подразделений — осуществляется с помощью ряда частных критериев.

Степень имущественной самостоятельности производственных подразделений зависит от наличия у них собственных и арендованных производственных фондов. Этот критерий получает количественную характеристику в зависимости от удельного веса арендованных основных производственных фондов в общем объеме производственных фондов подразделения.

Степень экономической самостоятельности количественно может быть измерена в зависимости от степени вовлечения подразделений в систему договорных и финансовых отношений. Дополнительная количественная характеристика этого критерия обеспечивается с помощью таких факторов, как учет особенностей основного и вспомогательного производства, степень вовлечения в систему экономических отношений отделов и служб аппарата управления.

Важнейшими принципами организации внутрифирменных экономических отношений являются также доходность производственных подразделений предприятия, экономическая заинтересованность и экономическая ответственность трудовых коллективов структурных подразделений.

Доходность подразделения может быть количественно охарактеризована с помощью такого показателя, как доля производственных подразделений предприятия, формирующих свою прибыль в общем количестве производственных подразделений.

Главная Инструменты

ЕфремоваВВ.pdf



Вс



44 / 169

60%

...

44

с изменением по сравнению со сметой издержек производства, а также с экономическим ущербом по санкциям.

Перерасход фактических издержек производства по сравнению с нормативными, должен покрываться за счет прибыли производственно-предпринимательского подразделения, следовательно, фактическая прибыль подразделения уменьшается по сравнению с нормативной на величину перерасхода издержек производства. Соответственно, экономия добавленных издержек приводит к увеличению прибыли.

Учитывая сложность переходного периода к рыночной экономике и нестабильность экономической ситуации в стране, следует отметить, что основной показатель количественной оценки результатов работы производственно-предпринимательских подразделений не всегда может служить надежным критерием оценки. Следовательно, наряду с качественной и количественной оценками эффективности механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями на предприятии по основным критериям и показателям необходима оценка с помощью частных критериев и соответствующих им дополнительных показателей (рис. 3), отвечающих основным принципам организации производственно-предпринимательской деятельности.

Оценка эффективности организации системы производственно-предпринимательской деятельности с позиций ее соответствия одному из основных принципов — обеспечение относительной имущественной, организационной и экономической самостоятельности структурных подразделений — осуществляется с помощью ряда частных критериев.

Степень имущественной самостоятельности производственно-предпринимательских подразделений зависит от наличия у них собственных и арендованных производственных фондов. Этот критерий получает количественную характеристику в зависимости от удельного веса



Главная Инструменты



Во



40 / 169

58%

...

отвечающих основным принципам организации производственной деятельности.

Оценка эффективности изменений производственной деятельности с позиций ее соответствия одному из основных принципов — обеспечение относительной имущественной, организационной и экономической самостоятельности структурных подразделений — осуществляется с помощью ряда частных критерии.

Степень имущественной самостоятельности производственных подразделений зависит от наличия у них собственных и арендованных производственных фондов. Этот критерий получает количественную характеристику в зависимости от удельного веса арендованных основных производственных фондов в общем объеме производственных фондов подразделения.

Степень экономической самостоятельности количественно может быть измерена в зависимости от степени вовлечения подразделений в систему договорных и финансовых отношений. Дополнительная количественная характеристика этого критерия обеспечивается с помощью таких факторов, как учет особенностей основного и вспомогательного производства, степень вовлечения в систему экономических отношений отделов и служб аппарата управления.

Важнейшими принципами организации внутрифирменных экономических отношений являются также доходность производственных подразделений предприятия, экономическая заинтересованность и экономическая ответственность трудовых коллективов структурных подразделений.

Доходность подразделения может быть количественно охарактеризована с помощью такого показателя, как доля производственных подразделений предприятия, формирующих свою прибыль в общем количестве производственных подразделений.

Главная Инструменты

ЕфремоваBB.pdf



Во



45 / 169

60%

...

арендованных основных производственных фондов в общем объеме производственных фондов подразделения.

Степень экономической самостоятельности, связанной с использованием в подразделениях фирмы элементов рыночной экономики, количественно может быть измерена в зависимости от степени вовлечения подразделений в систему договорных и финансовых отношений. Дополнительная количественная характеристика этого критерия обеспечивается с помощью таких факторов, как учет особенностей основного и вспомогательного производства, степень вовлечения в систему экономических отношений отделов и служб аппарата управления.

Важнейшими принципами организации внутрифирменных экономических отношений являются также самоокупаемость и самофинансирование производственно-предпринимательских подразделений фирмы, экономическая заинтересованность и экономическая ответственность трудовых коллективов структурных подразделений.

Полная или частичная самоокупаемость может быть количественно охарактеризована с помощью такого показателя, как доля производственных подразделений фирмы, формирующих свою прибыль в общем количестве производственно-предпринимательских подразделений.

Степень частичного самофинансирования количественно оценивается показателем доли чистой прибыли подразделений в формировании своих фондов накопления и потребления.

В условиях развития рыночных отношений, как в экономике страны, так и на внутрифирменном уровне принцип экономической заинтересованности оказывает косвенное влияние на критерии оценки через другие принципы, в частности через принципы самофинансирования и самоокупаемости.

Экономическая ответственность оценивается посредством критерия профилактической направленности санкций, который в количественном





Уровень финансирования подразделения количественно оценивается показателем доли чистой прибыли подразделений в формировании своих фондов накопления и потребления.

В условиях развития конкурентных отношений на внутрипроизводственном уровне принцип экономической заинтересованности оказывает косвенное влияние на критерии оценки изменений производственной деятельности подразделений.

Экономическая ответственность оценивается посредством критерия профилактической направленности санкций, который в количественном отношении может быть измерен с помощью коэффициента потерь прибыли производственных подразделений от санкций по претензиям других подразделений и предприятия.

Практическое значение рассматриваемой системы частных критериев и дополнительных показателей эффективности изменений производственной деятельности заключается в том, что она позволяет не только оценить эффективность внутрифирменных экономических отношений в целом, но и определить основные направления совершенствования этих отношений.

В сложившейся практике производственной деятельности применяются различные системы утверждаемых и расчетных плановых показателей. Вместе с тем, каждая из существующих систем должна отвечать установленным требованиям: обеспечивать согласованность показателей основного и вспомогательного производства, объективную оценку объема производства продукции, ее качество, возможность применения сквозного планирования, т.е. сохранения единства показателей планирования деятельности производственных подразделений и предприятия в целом.

Однако теоретическая и методологическая сложность проблемы, наличие многих еще нерешенных вопросов требует дальнейшего его исследования. Работа по совершенствованию системы экономических показателей должна базироваться на научных принципах, на фундаментальных положениях экономической теории с учетом характера и



арендованных основных производственных фондов в общем объеме производственных фондов подразделения.

Степень экономической самостоятельности, связанной с использованием в подразделениях фирмы элементов рыночной экономики, количественно может быть измерена в зависимости от степени вовлечения подразделений в систему договорных и финансовых отношений. Дополнительная количественная характеристика этого критерия обеспечивается с помощью таких факторов, как учет особенностей основного и вспомогательного производства, степень вовлечения в систему экономических отношений отделов и служб аппарата управления.

Важнейшими принципами организации внутрифирменных экономических отношений являются также самоокупаемость и самофинансирование производственно-предпринимательских подразделений фирмы, экономическая заинтересованность и экономическая ответственность трудовых коллективов структурных подразделений.

Полная или частичная самоокупаемость может быть количественно охарактеризована с помощью такого показателя, как доля производственных подразделений фирмы, формирующих свою прибыль в общем количестве производственно-предпринимательских подразделений.

Степень частичного самофинансирования количественно оценивается показателем доли чистой прибыли подразделений в формировании своих фондов накопления и потребления.

В условиях развития рыночных отношений, как в экономике страны, так и на внутрифирменном уровне принцип экономической заинтересованности оказывает косвенное влияние на критерии оценки через другие принципы, в частности через принципы самофинансирования и самоокупаемости.

Экономическая ответственность оценивается посредством критерия профилактической направленности санкций, который в количественном





Уровень финансирования подразделения количественно оценивается показателем доли чистой прибыли подразделений в формировании своих фондов накопления и потребления.

В условиях развития конкурентных отношений на внутрипроизводственном уровне принцип экономической заинтересованности оказывает косвенное влияние на критерии оценки изменений производственной деятельности подразделений.

Экономическая ответственность оценивается посредством критерия профилактической направленности санкций, который в количественном отношении может быть измерен с помощью коэффициента потерь прибыли производственных подразделений от санкций по претензиям других подразделений и предприятия.

Практическое значение рассматриваемой системы частных критериев и дополнительных показателей эффективности изменений производственной деятельности заключается в том, что она позволяет не только оценить эффективность внутрифирменных экономических отношений в целом, но и определить основные направления совершенствования этих отношений.

В сложившейся практике производственной деятельности применяются различные системы утверждаемых и расчетных плановых показателей. Вместе с тем, каждая из существующих систем должна отвечать установленным требованиям: обеспечивать согласованность показателей основного и вспомогательного производства, объективную оценку объема производства продукции, ее качество и эффективность, возможность применения сквозного бизнес-планирования, т.е. сохранения единства показателей бизнес-планирования деятельности производственно-предпринимательских подразделений и фирмы в целом.

Однако теоретическая и методологическая сложность проблемы, наличие многих еще нерешенных вопросов требует дальнейшего его исследования. Работа по совершенствованию системы экономических показателей должна базироваться на научных принципах, на фундаментальных положениях экономической теории с учетом характера и



отношении может быть измерен с помощью коэффициента потерь валовой прибыли производственно-предпринимательских подразделений от санкций по претензиям других подразделений и фирмы.

Практическое значение рассматриваемой системы частных критериев и дополнительных показателей эффективности производственно-предпринимательской деятельности заключается в том, что она позволяет не только оценить эффективность внутрифирменных экономических отношений в целом, но и определить основные направления совершенствования этих отношений.

В сложившейся практике производственно-предпринимательской деятельности применяются различные системы утверждаемых и расчетных показателей. Вместе с тем, каждая из существующих систем должна отвечать установленным требованиям: обеспечивать согласованность показателей основного и вспомогательного производства, объективную оценку объема производства проекции, ее качество и эффективность, возможность применения сквозного бизнес-планирования, т.е. сохранения единства показателей бизнес-планирования деятельности производственно-предпринимательских подразделений и фирмы в целом.

Однако теоретическая и методологическая сложность проблемы, наличие многих еще нерешенных вопросов требует дальнейшего его исследования. Работа по совершенствованию системы экономических показателей должна базироваться на научных принципах, на фундаментальных положениях экономической теории с учетом характера и особенностей действия рыночных законов. Прежде чем формировать и совершенствовать систему показателей, необходимо выяснить их сущность, признаки, специфику и принципы формирования [37].

В экономической научной печати имеются различные точки зрения о сущности самого понятия "показатель". Наиболее последовательной и полной является, на наш взгляд, точка зрения Г.Я. Кипермана, Б.И.





особенностей действия экономических законов. Прежде чем формировать и совершенствовать систему показателей планирования изменений производственной деятельности, необходимо выяснить их сущность, признаки, специфику и принципы формирования.

Состав плановых показателей, устанавливаемых каждому производственному подразделению, должен быть минимальным, но достаточным для правильной оценки его деятельности и обеспечивать взаимосвязь с основными показателями, характеризующими качественные результаты производственной деятельности промышленного предприятия.

Центральное место в планировании изменений деятельности производственных подразделений должно занимать показатель производительности труда. Качественная определенность понятия производительности труда состоит в том, что она выражает способность конкретного труда создавать потребительные стоимости. Ее количественная определенность выявляется через сопоставление массы потребительных стоимостей с затратами труда на их производство.

Исследования, проведенные на промышленных предприятиях г. Тюмени, показали, что динамика производительности труда подвержена влиянию ряда факторов, вызывающих ее изменение и тем самым нарушают достоверность показателя во времени. Наиболее существенными из них являются: методика расчета объемного измерителя и изменение его структуры в результате развития специализации производственных подразделений и освоения новых видов продукции. На динамику производительности труда также существенное влияние оказывает повышение качества продукции, поскольку это связано с дополнительными трудовыми затратами и поэтому необходимо этот процесс отразить в показателе производительности труда. Серьезным искажающим фактором является и недоучет показателем производительности труда различных производственных потерь (таких как потери рабочего времени, сверхурочные и т.п.). Таким образом, для объективной оценки динамики показателя



отношении может быть измерен с помощью коэффициента потерь валовой прибыли производственно-предпринимательских подразделений от санкций по претензиям других подразделений и фирмы.

Практическое значение рассматриваемой системы частных критерии и дополнительных показателей эффективности производственно-предпринимательской деятельности заключается в том, что она позволяет не только оценить эффективность внутрифирменных экономических отношений в целом, но и определить основные направления совершенствования этих отношений.

В сложившейся практике производственно-предпринимательской деятельности применяются различные системы утверждаемых и расчетных показателей. Вместе с тем, каждая из существующих систем должна отвечать установленным требованиям: обеспечивать согласованность показателей основного и вспомогательного производства, объективную оценку объема производства проекции, ее качество и эффективность, возможность применения сквозного бизнес-планирования, т.е. сохранения единства показателей бизнес-планирования деятельности производственно-предпринимательских подразделений и фирмы в целом.

Однако теоретическая и методологическая сложность проблемы, наличие многих еще нерешенных вопросов требует дальнейшего его исследования. Работа по совершенствованию системы экономических показателей должна базироваться на научных принципах, на фундаментальных положениях экономической теории с учетом характера и особенностей действия рыночных законов. Прежде чем формировать и совершенствовать систему показателей, необходимо выяснить их сущность, признаки, специфику и принципы формирования [37].

В экономической научной печати имеются различные точки зрения о сущности самого понятия "показатель". Наиболее последовательной и полной является, на наш взгляд, точка зрения Г.Я. Кипермана, Б.И.



ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ?

Бо

42 / 169 58% ...

42

особенностей действия экономических законов. Прежде чем формировать и совершенствовать систему показателей планирования изменений производственной деятельности, необходимо выяснить их сущность, признаки, специфику и принципы формирования.

Состав плановых показателей, устанавливаемых каждому производственному подразделению, должен быть минимальным, но достаточным для правильной оценки его деятельности и обеспечивать взаимосвязь с основными показателями, характеризующими качественные результаты производственной деятельности промышленного предприятия.

Центральное место в планировании изменений деятельности производственных подразделений должно занимать показатель производительности труда. Качественная определенность понятия производительности труда состоит в том, что она выражает способность конкретного труда создавать потребительные стоимости. Ее количественная определенность выявляется через сопоставление массы потребительных стоимостей с затратами труда на их производство.

Исследования, проведенные на промышленных предприятиях г. Тюмени, показали, что динамика производительности труда подвержена влиянию ряда факторов, вызывающих ее изменение и тем самым нарушают достоверность показателя во времени. Наиболее существенными из них являются: методика расчета объемного измерителя и изменение его структуры в результате развития специализации производственных подразделений и освоения новых видов продукции. На динамику производительности труда также существенное влияние оказывает повышение качества продукции, поскольку это связано с дополнительными трудовыми затратами и поэтому необходимо этот процесс отразить в показателе производительности труда. Серьезным искажающим фактором является и недоучет показателем производительности труда различных производственных потерь (таких как потери рабочего времени, сверхурочные и т.п.). Таким образом, для объективной оценки динамики показателя



особенностей действия экономических законов. Прежде чем формировать и совершенствовать систему показателей планирования изменений производственной деятельности, необходимо выяснить их сущность, признаки, специфику и принципы формирования.

Состав плановых показателей, устанавливаемых каждому производственному подразделению, должен быть минимальным, но достаточным для правильной оценки его деятельности и обеспечивать взаимосвязь с основными показателями, характеризующими качественные результаты производственной деятельности промышленного предприятия.

Центральное место в планировании изменений деятельности производственных подразделений должно занимать показатель производительности труда. Качественная определенность понятия производительности труда состоит в том, что она выражает способность конкретного труда создавать потребительные стоимости. Ее количественная определенность выявляется через сопоставление массы потребительных стоимостей с затратами труда на их производство.

Исследования, проведенные на промышленных предприятиях г. Тюмени, показали, что динамика производительности труда подвержена влиянию ряда факторов, вызывающих ее изменение и тем самым нарушают достоверность показателя во времени. Наиболее существенными из них являются: методика расчета объемного измерителя и изменение его структуры в результате развития специализации производственных подразделений и освоения новых видов продукции. На динамику производительности труда также существенное влияние оказывает повышение качества продукции, поскольку это связано с дополнительными трудовыми затратами и поэтому необходимо этот процесс отразить в показателе производительности труда. Серьезным искажающим фактором является и недоучет показателем производительности труда различных производственных потерь (таких как потери рабочего времени, сверхурочные и т.п.). Таким образом, для объективной оценки динамики показателя



нарушают сопоставимость показателя во времени. Наиболее существенными из них являются: методика расчета объемного измерителя и изменение его структуры в результате развития специализации производственно-предпринимательских подразделений и освоения новых видов продукции. На динамику производительности труда также существенное влияние оказывает повышение качества продукции, поскольку это связано с дополнительными трудовыми затратами и поэтому необходимо этот процесс отразить в показателе производительности труда. Серьезным искажающим фактором является и недоучет показателем производительности труда различных производственных потерь (таких как потери рабочего времени, сверхурочные и т.п.). Таким образом, для объективной оценки динамики показателя производительности труда необходим учет всех выше рассмотренных факторов, оказывающих на ее влияние, с целью обеспечения сопоставимости в смежные периоды времени.

Не менее важен показатель снижения затрат на 1 рубль выпускаемой продукции. Использование показателя затрат оказывает организующее воздействие на деятельность всех участников производства: как фирмы, так и ее производственно-предпринимательских подразделений. При помощи показателя затрат выявляется степень участия производственно-предпринимательских подразделений в достигнутой экономии» а следовательно, и в получении фирмой прибыли.

Задания по изменению затрат следует устанавливать каждому производственно-предпринимательскому подразделению фирмы дифференцировано с учетом воздействия на себестоимость конкретных организационно-технических мероприятий. Дифференциация заданий по изменению себестоимости продукции за счет различных факторов предопределяет необходимость закрепления за производственно-предпринимательскими подразделениями ответственности за обоснованность расчета экономии себестоимости продукции в результате внедрения ОТМ.



производительности труда необходим учет всех выше рассмотренных изменений, оказывающих на нее влияние, с целью получения достоверной величины показателя.

Не менее важен показатель снижения затрат на 1 рубль выпускаемой продукции. Использование показателя затрат оказывает организующее воздействие на деятельность всех участников производства: как предприятия, так и его производственных подразделений. При помощи показателя затрат выявляется степень участия производственных подразделений в достигнутой «экономии», а следовательно, и в получении предприятием прибыли.

Задания по изменению затрат следует устанавливать каждому производственному подразделению предприятия дифференцировано с учетом воздействия на себестоимость конкретных организационно-технических мероприятий. Дифференциация заданий по изменению себестоимости продукции за счет различных факторов предопределяет необходимость закрепления за производственными подразделениями ответственности за обоснованность расчета экономии себестоимости продукции в результате внедрения организационно-технических мероприятий.

Необходимость внедрения в практику конкретного организационного мероприятия возникает в связи с тем, что факторы, влияющие на изменение себестоимости продукции, известны только исполнителям, непосредственно занимающимся планированием себестоимости, что не может не сказаться на достоверности данных об изменении себестоимости за счет факторов, ее определяющих.

Динамика показателя затрат на 1 рубль выпускаемой продукции также подвержена влиянию ряда искажающих ее факторов. Причем на показатель затрат влияют одновременно две группы факторов: связанных с себестоимостью и объемом производства продукции. Отсутствие учета этих факторов также может привести к искажающей оценке изменений динамики показателя.

Аналогичная ситуация сложилась и с показателями, отражающими



нарушают сопоставимость показателя во времени. Наиболее существенными из них являются: методика расчета объемного измерителя и изменение его структуры в результате развития специализации производственно-предпринимательских подразделений и освоения новых видов продукции. На динамику производительности труда также существенное влияние оказывает повышение качества продукции, поскольку это связано с дополнительными трудовыми затратами и поэтому необходимо этот процесс отразить в показателе производительности труда. Серьезным искажающим фактором является и недоучет показателем производительности труда различных производственных потерь (таких как потери рабочего времени, сверхурочные и т.п.). Таким образом, для объективной оценки динамики показателя производительности труда необходим учет всех выше рассмотренных факторов, оказывающих на ее влияние, с целью обеспечения сопоставимости в смежные периоды времени.

Не менее важен показатель снижения затрат на 1 рубль выпускаемой продукции. Использование показателя затрат оказывает организующее воздействие на деятельность всех участников производства: как фирмы, так и ее производственно-предпринимательских подразделений. При помощи показателя затрат выявляется степень участия производственно-предпринимательских подразделений в достигнутой «экономии» а следовательно, и в получении фирмой прибыли.

Задания по изменению затрат следует устанавливать каждому производственно-предпринимательскому подразделению фирмы дифференцировано с учетом воздействия на себестоимость конкретных организационно-технических мероприятий. Дифференциация заданий по изменению себестоимости продукции за счет различных факторов предопределяет необходимость закрепления за производственно-предпринимательскими подразделениями ответственности за обоснованность расчета экономии себестоимости продукции в результате внедрения ОТМ.

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

43 / 169 58% ...

43

производительности труда необходим учет всех выше рассмотренных изменений, оказывающих на нее влияние, с целью получения достоверной величины показателя.

Не менее важен показатель снижения затрат на 1 рубль выпускаемой продукции. Использование показателя затрат оказывает организующее воздействие на деятельность всех участников производства: как предприятия, так и производственных подразделений. При помощи показателя затрат выявляется степень участия производственных подразделений в достигнутой «экономии», а следовательно, и в получении предприятием прибыли.

Задания по изменению затрат следует устанавливать каждому производственному подразделению предприятия дифференцировано с учетом воздействия на себестоимость конкретных организационно-технических мероприятий. Дифференциация заданий по изменению себестоимости продукции за счет различных факторов предопределяет необходимость закрепления за производственными подразделениями ответственности за обоснованность расчета экономии себестоимости продукции в результате внедрения организационно-технических мероприятий.

Необходимость внедрения в практику конкретного организационного мероприятия возникает в связи с тем, что факторы, влияющие на изменение себестоимости продукции, известны только исполнителям, непосредственно занимающимся планированием себестоимости, что не может не сказаться на достоверности данных об изменении себестоимости за счет факторов, ее определяющих.

Динамика показателя затрат на 1 рубль выпускаемой продукции также подвержена влиянию ряда искажающих ее факторов. Причем на показатель затрат влияют одновременно две группы факторов: связанных с себестоимостью и объемом производства продукции. Отсутствие учета этих факторов также может привести к искажающей оценке изменений динамики показателя.

Аналогичная ситуация сложилась и с показателями, отражающими

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf ? Вой

49 / 169 60% ...

49

Необходимость внедрения в практику конкретного организационного мероприятия возникает в связи с тем, что факторы, влияющие на изменение себестоимости продукции, известны только исполнителям, непосредственно занимающимся планированием себестоимости, что не может не сказаться на достоверности данных об изменении себестоимости за счет факторов, ее определяющих.

Динамика показателя затрат на 1 рубль выпускаемой продукции также подвержена влиянию ряда искажающих ее факторов. Причем на показатель затрат влияют одновременно две группы факторов: связанных с себестоимостью и объемом производства продукции. Отсутствие учета этих факторов также может привести к искажающей оценке динамики показателя.

Аналогичная ситуация сложилась и с показателями, отражающими эффективность использования основных производственных фондов, а также результативность и действенность оплаты труда всех работников фирмы.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что тенденция к оптимальному количеству оценочных показателей обусловлена рядом обстоятельств (как объективных, так и субъективных), два из которых имеют прямое отношение к рассматриваемой проблеме.

Первое обстоятельство связано с тем, что действующие показатели все еще недостаточно полно отражают вклад каждой предпринимательской фирмы и ее структурных подразделений в качественные пароднохозяйственные результаты вследствие весьма недостаточной сопоставимости базовых, плановых и отчетных данных. Это побуждает пополнять действующие показатели и вводить в методику определения показателей, усложняющие корректировки.

Второе обстоятельство связано с отсутствием до настоящего времени в предпринимательской практике обобщающего измерителя эффективности деятельности предпринимательских фирм и их структурных производственных подразделений. Эффективность производственно-



эффективность изменений в использовании основных производственных фондов, а также результативность и действенность оплаты труда всех работников предприятия.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что тенденция к оптимальному количеству показателей планирования изменений производственной деятельности обусловлена рядом обстоятельств (как объективных, так и субъективных), два из которых имеют прямое отношение к рассматриваемой проблеме.

Первое обстоятельство связано с тем, что действующие показатели планирования изменений производственной деятельности все еще недостаточно полно отражают вклад каждого промышленного предприятия и его структурных подразделений в качественные результаты вследствие весьма недостаточной достоверности базовых, плановых и отчетных данных. Это побуждает пополнять действующие показатели и вводить в методику определения показателей, усложняющие корректировки.

Второе обстоятельство связано с отсутствием до настоящего времени в производственной практике обобщающего измерителя эффективности изменений производственной деятельности промышленных предприятий и его структурных производственных подразделений. Эффективность изменений производственной деятельности - исключительно разностороннее явление, что при недостаточной сбалансированности планов вынуждает вводить дополнительные утверждаемые показатели для каждой составляющей производственного процесса в ущерб системному плановому регулированию этим процессом.

Таким образом, важным и актуальным для науки и практики является рассмотрение методологических и методических аспектов получения достоверной информации по всем изменениям производственной деятельности промышленного предприятия.



Необходимость внедрения в практику конкретного организационного мероприятия возникает в связи с тем, что факторы, влияющие на изменение себестоимости продукции, известны только исполнителям, непосредственно занимающимся планированием себестоимости, что не может не сказаться на достоверности данных об изменении себестоимости за счет факторов, ее определяющих.

Динамика показателя затрат на 1 рубль выпускаемой продукции также подвержена влиянию ряда, искажающих ее факторов. Причем на показатель затрат влияют одновременно две группы факторов: связанных с себестоимостью и объемом производства продукции. Отсутствие учета этих факторов также может привести к искажающей оценке динамики показателя.

Аналогичная ситуация сложилась и с показателями, отражающими эффективность использования основных производственных фондов, а также результативность и действенность оплаты труда всех работников фирмы.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что тенденция к оптимальному количеству оценочных показателей обусловлена рядом обстоятельств (как объективных, так и субъективных), два из которых имеют прямое отношение к рассматриваемой проблеме.

Первое обстоятельство связано с тем, что действующие показатели все еще недостаточно полно отражают вклад каждой предпринимательской фирмы и ее структурных подразделений в качественные пароднохозяйственные результаты вследствие весьма недостаточной сопоставимости базовых, плановых и отчетных данных. Это побуждает пополнять действующие показатели и вводить в методику определения показателей, усложняющие корректировки.

Второе обстоятельство связано с отсутствием до настоящего времени в предпринимательской практике обобщающего измерителя эффективности деятельности предпринимательских фирм и их структурных производственных подразделений. Эффективность производственно-





**ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**2.1. Исследование вариантов планирования изменений
производственной деятельности предприятий**

Целью деятельности промышленного предприятия является, прежде всего, производство продукции как совокупности произведенных потребительных стоимостей в виде готовых изделий, работ и услуг промышленного характера, являющихся прямым результатом производственной деятельности. В состав продукции предприятия включается лишь полезный результат промышленно-производственной деятельности данного предприятия: материальные блага, в которых воплощены затраты труда его работников. Оценка материальных благ осуществляется через экономические измерители, отражающие условия производства. Такими измерителями в товарном производстве является стоимость и ее выражение – цена, которая является всеобщей мерой в экономических расчетах.

Однако даже в экономике, не всегда удается при построении цены учесть действие всех факторов и правильно оценить значимость каждого из них в данной обстановке. Как всякое многофакторное решение уровень цены имеет лишь относительную устойчивость. Изменение факторов приводит к необходимости изменения цен. Иначе, если цена не соответствует изменявшимся условиям, то она уже перестает отвечать своему назначению. Из общественной оценки товара, обеспечивающей эквивалентный обмен, она постепенно превращается в некоторое условное средство соизмерения товаров, перестает отвечать своему экономическому содержанию. Все это говорит о том, что уровень цены должен иметь определенный допуск, то есть уровень, за пределами которого показатель теряет свое экономическое



Глава 2. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Оценка производственно-предпринимательской деятельности и сопоставимость показателей

Целью производственного предпринимательства является, прежде всего, производство продукции, т.е. совокупности произведенных потребительных стоимостей в виде готовых изделий, работ и услуг промышленного характера, являющихся прямым результатом производственной деятельности фирмы. В состав продукции предприятия включается лишь полезный результат промышленно-производственной деятельности данной предпринимательской фирмы, т.е. материальные блага, в которых воплощены затраты труда его работников. Оценка материальных благ осуществляется через экономические измерители, отражающие условия производства. Такими измерителями в товарном производстве является стоимость и ее выражение – цена, которая является всеобщей мерой в экономических расчетах.

Однако даже в рыночной экономике, не всегда удается при построении цены учесть действие всех факторов и правильно оценить значимость каждого из них в данной обстановке. Как всякое многофакторное решение уровень цены имеет лишь относительную устойчивость. Изменение факторов приводит к необходимости изменения цен. Иначе, если цена не соответствует изменявшимся условиям, то она уже перестает отвечать своему назначению. Из общественной оценки товара, обеспечивающей эквивалентный обмен, она постепенно превращается в некоторое условное средство соизмерения товаров, т.е. перестает отвечать своему экономическому содержанию. Все это говорит о том, что уровень цены должен иметь определенный допуск, то есть уровень, за пределами которого показатель теряет свое экономическое



Главная Инструменты



Вс



46 / 169

58%

...

значение. Поддержание этого необходимого допуска возможно только в том случае, если при определенном изменении факторов, происходит автоматически новая оценка величины показателя. Например, при определенном изменении условий и через достаточно короткие промежутки времени происходит пересмотр цен.

Процесс производства, равно как и процессы сбыта, реализации, потребления продукции осуществляется во временном диапазоне. Поэтому все плановые расчеты должны производиться с учетом данного диапазона времени. При этом к действию времени будут относиться и те изменившиеся во времени факторы, которые непосредственно не учтены в расчете, особенно действие технического прогресса. Иными словами, при временных плановых расчетах имеют дело не с идентичными, тождественными себе объектами, но и с объектами, изменяющимися под влиянием роста производительности труда, требований повышения качества продукции, изменения методологии учета тех или иных показателей и т.д.

Как известно, основным требованием к единицам измерения является их постоянство, неизменность в процессе измерения. В экономических измерениях неизменным, пожалуй, является только астрономическое время (час, сутки, год) простого труда. Поэтому можно говорить лишь об относительном постоянстве единиц измерения в течение определенного промежутка времени. Стоимостное измерение не инвариантно к ценам разных периодов. Планирование одной и той же продукции в разных ценах приводит к различным стоимостным пропорциям в производстве и потреблении продукции. Появляется необходимость разных методов измерения статики экономических показателей и их динамики в условиях, когда можно предполагать непостоянство самой единицы измерения. При этом расчеты динамики всегда заведомо неточны. Изменчивость основных единиц измерения приводит к тому, что результаты каждого расчета действительны только в узких пределах времени. Поэтому разные экономические показатели сопоставимы только, если они пересчитаны по

Главная Инструменты

ЕфремоваВВ.pdf



52 / 169

60%

...

52

значение. Поддержание этого необходимого допуска возможно только в том случае, если при определенном изменении факторов, происходит автоматически новая оценка величины показателя. Например, при определенном изменении условий и через достаточно короткие промежутки времени происходит пересмотр цен.

Процесс производства, равно как и процессы сбыта, реализации, потребления продукции осуществляется во временном диапазоне. Поэтому все расчеты должны производиться с учетом данного диапазона времени. При этом к действию времени будут относиться и те изменения во времени факторы, которые непосредственно не учтены в расчете, особенно действие технического прогресса. Иными словами, при временных расчетах имеют дело не с идентичными, тождественными себе объектами, а с объектами, изменяющимися под влиянием роста производительности труда, требований повышения качества продукции, изменения методологии учета тех или иных показателей и т.д.

Поэтому возникает необходимость при сравнении отчетных и плановых показателей отчетные данные пересчитывать на уровень, который они могут достигнуть к периоду ввода плановых показателей. Перспективные (плановые) расчеты целесообразно проводить не по действующим ценам, а по ценам и другим нормативам, которые должны будут применяться в плановом периоде. При оценке основных фондов по первоначальной стоимости производится суммирование несопоставимых между собой цен разных лет. Для экономических расчетов необходима переоценка основных фондов по ценам воспроизводства или сведение цен к единству при помощи индексов цен. Аналогичная ситуация происходит и с объемом производства, когда он оценивается по ценам текущего периода и прямое суммирование, без предварительного приведения к единому образцу, недопустимо, поскольку ведет к погрешностям в дальнейших расчетах. При изучении корреляционной зависимости, когда сравниваются показатели разных





значение. Поддержание этого необходимого допуска возможно только в том случае, если при определенном изменении факторов, происходит автоматически новая оценка величины показателя. Например, при определенном изменении условий и через достаточно короткие промежутки времени происходит пересмотр цен.

Процесс производства, равно как и процессы сбыта, реализации, потребления продукции осуществляется во временном диапазоне. Поэтому все плановые расчеты производятся с учетом данного диапазона времени. При этом к действию времени будут относиться и те измененные во времени факторы, которые непосредственно не учтены в расчете, особенно действие технического прогресса. Иными словами, при временных плановых расчетах имеют дело не с идентичными, тождественными себе объектами, но и с объектами, изменяющимися под влиянием роста производительности труда, требований повышения качества продукции, изменения методологии учета тех или иных показателей и т.д.

Как известно, основным требованием к единицам измерения является их постоянство, неизменность в процессе измерения. В экономических измерениях неизменным, пожалуй, является только астрономическое время (час, сутки, год) простого труда. Поэтому можно говорить лишь об относительном постоянстве единиц измерения в течение определенного промежутка времени. Стоимостное измерение не инвариантно к ценам разных периодов. Планирование одной и той же продукции в разных ценах приводит к различным стоимостным пропорциям в производстве и потреблении продукции. Появляется необходимость разных методов измерения статики экономических показателей и их динамики в условиях, когда можно предполагать непостоянство самой единицы измерения. При этом расчеты динамики всегда заведомо неточны. Изменчивость основных единиц измерения приводит к тому, что результаты каждого расчета действительны только в узких пределах времени. Поэтому разные экономические показатели сопоставимы только, если они пересчитаны по одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.



периодов времени, они должны быть предварительно приведены в сопоставимый вид. Должна быть учтена автокорреляция данных временного ряда, вызванная воздействием на будущее, как состояния текущего процесса, так и сохранением условий его наблюдения. Необходимо при этом отделение основной тенденции в изменении показателей от действия разных случайных факторов.

Как известно, основным требованием к единицам измерения является их постоянство, неизменность в процессе измерения. В экономических измерениях неизменным, пожалуй, является только астрономическое время (час, сутки, год) простого труда. Поэтому можно говорить лишь об относительном постоянстве единиц измерения в течение определенного промежутка времени. Стоимостное измерение не инвариантно к ценам разных периодов. Оценка одной и той же продукции в разных ценах приводит к различным стоимостным пропорциям в производстве и потреблении продукции. Появляется необходимость разных методов измерения статики экономических показателей и их динамики в условиях, когда можно предполагать непостоянство самой единицы измерения (применение сопоставимых цен и др.). При этом расчеты динамики всегда заведомо неточны. Изменчивость основных единиц измерения приводит к тому, что результаты каждого расчета действительны только в узких пределах времени. Поэтому разные экономические показатели сопоставимы только, если они пересчитаны по одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в предпринимательской деятельности, то ошибки в них могут привести к прямым потерям в производстве, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов. Это в свою очередь приводит к потере репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, нарушения хода производства и в необходимости создания



одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в производственной деятельности, то ошибки в них могут привести к прямым потерям в производстве, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов. Это в свою очередь приводит к потере репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, нарушения хода производства и в необходимости создания резервов для их предотвращения. Нарушение хода производства приводит к значительным потерям (оплата простоев, брака и др.), относительному возрастанию условно-постоянных расходов и сверхнормативному образованию запасов незавершенного производства.

Все названное выше позволяет сделать вывод о необходимости строгого упорядочения оценки используемых в плановых расчетах показателей.

Разные уровни планирования предполагают наличие соответствующих им показателей. Так, чем выше уровень планирования, тем более общие используемые здесь показатели. Этим создается возможность планирования и анализа основных направлений развития экономической системы в целом без непосредственного вмешательства в деятельность ее отдельных частей.

Использование обобщающих показателей позволяет получить характеристику всей группы объектов планирования. В таких показателях учитывается только существенные факторы по всей совокупности и элиминируется влияние ряда факторов, определяющих реальную вариацию отдельных объектов управления, а отсюда происходит неизбежная колеблемость исходных данных вокруг общих и частных показателей.

Специфические вопросы приходится решать при функционировании показателей различных уровней планирования во времени, поскольку они сами изменяются во времени, а их разновременные состояния не всегда соизмеримы.



периодов времени, они должны быть предварительно приведены в сопоставимый вид. Должна быть учтена автокорреляция данных временного ряда, вызванная воздействием на будущее, как состояния текущего процесса, так и сохранением условий его наблюдения. Необходимо при этом отделение основной тенденции в изменении показателей от действия разных случайных факторов.

Как известно, основным требованием к единицам измерения является их постоянство, неизменность в процессе измерения. В экономических измерениях неизменным, пожалуй, является только астрономическое время (час, сутки, год) простого труда. Поэтому можно говорить лишь об относительном постоянстве единиц измерения в течение определенного промежутка времени. Стоимостное измерение не инвариантно к ценам разных периодов. Оценка одной и той же продукции в разных ценах приводит к различным стоимостным пропорциям в производстве и потреблении продукции. Появляется необходимость разных методов измерения статики экономических показателей и их динамики в условиях, когда можно предполагать непостоянство самой единицы измерения (применение сопоставимых цен и др.). При этом расчеты динамики всегда заведомо неточны. Изменчивость основных единиц измерения приводит к тому, что результаты каждого расчета действительны только в узких пределах времени. Поэтому разные экономические показатели сопоставимы только, если они пересчитаны по одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в предпринимательской деятельности, то ошибки в них могут привести к прямым потерям в производстве, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов. Это в свою очередь приводит к потере репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, нарушения хода производства и в необходимости создания



ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

47 / 169 58% ...

одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в производственной деятельности, то ошибки в них могут привести к прямым потерям в производстве, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов. Это в свою очередь приводит к потере репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, нарушения хода производства и в необходимости создания резервов для их предотвращения. Нарушение хода производства приводит к значительным потерям (оплата простоев, брака и др.), относительному возрастанию условно-постоянных расходов и сверхнормативному образованию запасов незавершенного производства.

Все названное выше позволяет сделать вывод о необходимости строгого упорядочения оценки используемых в плановых расчетах показателей.

Разные уровни планирования предполагают наличие соответствующих им показателей. Так, чем выше уровень планирования, тем более общие используемые здесь показатели. Этим создается возможность планирования и анализа основных направлений развития экономической системы в целом без непосредственного вмешательства в деятельность ее отдельных частей.

Использование обобщающих показателей позволяет получить характеристику всей группы объектов планирования. В таких показателях учитывается только существенные факторы по всей совокупности и элиминируется влияние ряда факторов, определяющих реальную вариацию отдельных объектов управления, а отсюда происходит неизбежная колеблемость исходных данных вокруг общих и частных показателей.

Специфические вопросы приходится решать при функционировании показателей различных уровней планирования во времени, поскольку они сами изменяются во времени, а их разновременные состояния не всегда соизмеримы.

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf ? Вс

54 / 169 60% ...

резервов для их предотвращения. Нарушение хода производства приводит к значительным потерям (оплата простоев, брака и др.), относительному возрастанию условно-постоянных расходов и сверхнормативному образованию запасов незавершенного производства.

Все названное выше позволяет сделать вывод о необходимости строгого упорядочения оценки используемых в экономических расчетах показателей. При этом, на наш взгляд, необходимо принять во внимание наиболее обобщенную точку зрения Г.Е. Эдельгауза [131, с.115]: «Основной задачей является оценка факторов, когда один из сомножителей $W = \Sigma N * V$ является объемным показателем (N), т.е. характеризует наличие, повторяемость, интенсивность явления, а другое (V) - средний уровней качественного признака в расчете на единицу объема. Так, в выражении

продукция / фонды * фонды / затраты труда = продукция / затраты труда

второй сомножитель есть объемный фактор, характеризующий применяемый размер фондов (фондооруженность), а первый сомножитель - качественный фактор, отражающий выпуск продукции на единицу этих фондов. В этом случае показатели страдают разные стороны одного я того же явления и по-разному влияют на его уровень. Анализ всегда следует начинать с объемного фактора, а затем изучать действие качественного признака».

Разные уровни управления предполагают наличие соответствующих им показателей. Так, чем выше уровень управления, тем более общие используемые показатели. Этим создается возможность планирования и анализа основных направлений развития экономической системы в целом без непосредственного вмешательства в деятельность ее отдельных частей.

Внутрифирменный уровень предполагает наличие и функционирование внутрифирменных (расчетных, условно-онтовых и др.)

Left Window (Document 1):

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

47 / 169 58% ...

47

одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в производственной деятельности, то ошибки в них могут привести к прямым потерям в производстве, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов. Это в свою очередь приводит к потере репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, нарушения хода производства и в необходимости создания резервов для их предотвращения. Нарушение хода производства приводит к значительным потерям (оплата простое, брака и др.), относительному возрастанию условно-постоянных расходов и сверхнормативному образованию запасов незавершенного производства.

Все названное выше позволяет сделать вывод о необходимости строгого упорядочения оценки используемых в плановых расчетах показателей.

Разные уровни планирования предполагают наличие соответствующих им показателей. Так, чем выше уровень планирования, тем более общие используемые здесь показатели. Этим создается возможность планирования и анализа основных направлений развития экономической системы в целом без непосредственного вмешательства в деятельность ее отдельных частей.

Использование обобщающих показателей позволяет получить характеристику всей группы объектов планирования. В таких показателях учитывается только существенные факторы по всей совокупности и эlimинируется влияние ряда факторов, определяющих реальную вариацию отдельных объектов управления, а отсюда происходит неизбежная колеблемость исходных данных вокруг общих и частных показателей.

Специфические вопросы приходится решать при функционировании показателей различных уровней планирования во времени, поскольку они сами изменяются во времени, а их разновременные состояния не всегда соизмеримы.

Right Window (Document 2):

ЕфремоваBB.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваBB.pdf ? Вс

55 / 169 60% ...

55

цен, призванных отражать вклад производственно-предпринимательского подразделения в создание конечной продукции более высокого уровня управления и обеспечивать сопоставимость показателей, как в статике, так и в динамике с целью определения конкретного вклада в конечные результаты предпринимательской деятельности фирмы.

Использование обобщающих показателей позволяет получить характеристику всей группы объектов управления в целом. В таких показателях учитывается только существенные факторы по всей совокупности и эlimинируется влияние ряда факторов, определяющих реальную вариацию отдельных объектов управления, а отсюда происходит неизбежная колеблемость исходных данных вокруг общих и частных показателей.

Специфические вопросы приходится решать при функционировании показателей различных уровней управления во времени, поскольку они сами изменяются во времени, а их разновременные состояния не всегда соизмеримы.

Для оценки деятельности производственно-предпринимательских подразделений необходимо, чтобы показатели, отражающие эффективность производства, отвечали требованиям сравнимости во времени и пространстве. Решение этой проблемы достигается следующим [40]:

- 1) обеспечением сравнимости показателей как по горизонтали (между анализируемыми фирмами, производственно-предпринимательскими подразделениями), так и по вертикали (показатели производственно-предпринимательского подразделения с показателями фирмы);
- 2) обеспечением сопоставимости показателей в смежные периоды времени и в динамике за ряд лет.

В настоящее время в научной литературе и хозяйственной практике существует три подхода к решению этой проблемы. Сторонники первой точки зрения предлагают оценивать эффективность деятельности фирм по

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

48 / 169 58% ...

48

Для планирования изменений производственной деятельности необходимо, чтобы показатели, отражающие результативность производства, отвечали требованиям сравнимости во времени и пространстве. Решение этой проблемы достигается следующим: обеспечением сравнимости показателей как по горизонтали (между анализируемыми предприятиями), так и по вертикали (показатели производственного подразделения с показателями предприятия); обеспечением достоверности плановых показателей в смежные периоды времени и в динамике за ряд лет.

В настоящее время в научной литературе и хозяйственной практике существует три варианта по решению этой проблемы. Сторонники первого варианта предлагают планировать изменения производственной деятельности промышленного предприятия по уровню использования технического или производственного потенциалов [51].

Для обеспечения сравнимости технических потенциалов различных промышленных предприятий выделяются признаки, позволяющие классифицировать объекты на родственные группировки [49]: тип производства (единичный, мелкосерийный, серийный, крупносерийный, массовый); конструктивно-технологическая сложность продукции; объем производства; среднегодовая стоимость производственных основных фондов; количество основных технологических переделов.

Для обеспечения сравнимости производственных потенциалов промышленных предприятий предлагается набор частных показателей производственного потенциала и уровня его использования, и построение на их основе обобщающих показателей [51]. Величина обобщающего показателя производственного потенциала определяется исходя из следующих частных: среднегодовая стоимость основных производственных фондов; численность производственного персонала; величина оборотных средств; уровень специализации.

Обобщающий показатель использования производственного потенциала (эффективности производства) определяется на основе таких

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf ? Вс

55 / 169 60% ...

55

цен, призванных отражать вклад производственно-предпринимательского подразделения в создание конечной продукции более высокого уровня управления и обеспечивать сопоставимость показателей, как в статике, так и в динамике с целью определения конкретного вклада в конечные результаты предпринимательской деятельности фирмы.

Использование обобщающих показателей позволяет получить характеристику всей группы объектов управления в целом. В таких показателях учитывается только существенные факторы по всей совокупности и эlimинируется влияние ряда факторов, определяющих реальную вариацию отдельных объектов управления, а отсюда происходит неизбежная колеблемость исходных данных вокруг общих и частных показателей.

Специфические вопросы приходится решать при функционировании показателей различных уровней управления во времени, поскольку они сами изменяются во времени, а их разновременные состояния не всегда соизмеримы.

Для оценки деятельности производственно-предпринимательских подразделений необходимо, чтобы показатели, отражающие эффективность производства, отвечали требованиям сравнимости во времени и пространстве. Решение этой проблемы достигается следующим [40]:

- 1) обеспечением сравнимости показателей как по горизонтали (между анализируемыми фирмами, производственно-предпринимательскими подразделениями), так и по вертикали (показатели производственно-предпринимательского подразделения с показателями фирмы);
- 2) обеспечением сопоставимости показателей в смежные периоды времени и в динамике за ряд лет.

В настоящее время в научной литературе и хозяйственной практике существует три подхода к решению этой проблемы. Сторонники первой точки зрения предлагают оценивать эффективность деятельности фирм по

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

48 / 169 58% ...

48

Для планирования изменений производственной деятельности необходимо, чтобы показатели, отражающие результативность производства, отвечали требованиям сравнимости во времени и пространстве. Решение этой проблемы достигается следующим: обеспечением сравнимости показателей как по горизонтали (между анализируемыми предприятиями), так и по вертикали (показатели производственного подразделения с показателями предприятия); обеспечением достоверности плановых показателей в смежные периоды времени и в динамике за ряд лет.

В настоящее время в научной литературе и хозяйственной практике существует три варианта по решению этой проблемы. Сторонники первого варианта предлагают планировать изменения производственной деятельности промышленного предприятия по уровню использования технического или производственного потенциалов [51].

Для обеспечения сравнимости технических потенциалов различных промышленных предприятий выделяются признаки, позволяющие классифицировать объекты на родственные группировки [49]: тип производства (единичный, мелкосерийный, серийный, крупносерийный, массовый); конструктивно-технологическая сложность продукции; объем производства; среднегодовая стоимость производственных основных фондов; количество основных технологических переделов.

Для обеспечения сравнимости производственных потенциалов промышленных предприятий предлагается набор частных показателей производственного потенциала и уровня его использования, и построение на их основе обобщающих показателей [51]. Величина обобщающего показателя производственного потенциала определяется исходя из следующих частных: среднегодовая стоимость основных производственных фондов; численность производственного персонала; величина оборотных средств; уровень специализации.

Обобщающий показатель использования производственного потенциала (эффективности производства) определяется на основе таких

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf ? Вс

56 / 169 60% ...

56

уровню использования технического или производственного потенциалов [52, 107].

Для обеспечения сравнимости технических потенциалов различных предпринимательских фирм выделяются признаки, позволяющие классифицировать объекты на родственные группировки [113]:

1) тип производства (единичный, мелкосерийный, серийный, крупносерийный, массовый);
2) конструктивно-технологическая сложность продукции;
3) объем производства;
4) среднегодовая стоимость производственных основных фондов;
5) количество основных технологических переделов.

Для обеспечения сравнимости производственных потенциалов фирм предлагается набор частных показателей производственного потенциала и уровня его использования, и построение на их основе обобщающих показателей [53]. Величина обобщающего показателя производственного потенциала определяется исходя из следующих частных:

1) среднегодовая стоимость основных производственных фондов;
2) численность производственного персонала;
3) величина оборотных средств;
4) уровень специализации.

Обобщающий показатель использования производственного потенциала (эффективности производства) определяется на основе таких частных показателей, как рентабельность, себестоимость и производительность труда.

Однако широкого распространения в предпринимательской практике рассматриваемые подходы не получили. Это связано, прежде всего, со слабой теоретической разработкой вопросов, связанных с определением величины как технического, так и производственного потенциалов.



частных показателей, как рентабельность, себестоимость и производительность труда.

Однако широкого распространения в предпринимательской практике рассматриваемые подходы не получили. Это связано, прежде всего, со слабой теоретической разработкой вопросов, связанных с определением величины как технического, так и производственного потенциалов. Численно это подтверждается данными (табл. 1).

Таблица 1.
Состояние основных производственных фондов на Тюменских
машиностроительных предприятиях

Показатели	Годы	Предприятия - представители					
		1	2	3	4	5	6
Износ основных фондов, %	2007	62.3	67.8	72.4	64.8	59.5	61.2
	2008	61.6	65.4	68.4	67.9	55.4	64.5
	2009	59.8	68.3	67.1	66.2	58.3	67.3
	2010	63.6	67.7	71.9	63.7	61.9	69.8
	2011	61.1	59.8	66.5	61.9	64.8	70.4
Доля изношенных основных фондов	2007	0.261	0.241	0.255	0.247	0.234	0.294
	2008	0.310	0.298	0.237	0.244	0.247	0.287
	2009	0.301	0.314	0.258	0.265	0.269	0.285
	2010	0.355	0.327	0.298	0.282	0.231	0.261
	2011	0.333	0.306	0.301	0.276	0.272	0.259
Ввод в действие основных фондов, %	2007	0.5	0.8	1.2	0.7	0.5	1.2
	2008	0.5	0.8	0.8	0.7	0.8	1.4
	2009	0.6	1.6	1.5	1.2	2.1	2.4
	2010	0.8	1.9	2.7	1.9	2.7	3.5
	2011	3.2	2.4	3.5	3.9	3.6	4.1

«Основная сложность в определении плановой величины технического потенциала связана с измерением совокупного качества основных производственных фондов. Очевидно, что в данном случае можно использовать тот же принцип, что и при планировании качества продукции аналогичного назначения, т.е. выделить основные структурные уровни системы и осуществить последовательное агрегирование показателей прогрессивности оборудования и применяемой технологии по этим уровням. Синтез структурных параметров с показателями, отражающими стоимость основных производственных фондов, позволяет определить плановую величину



уровню использования технического или производственного потенциалов [52, 107].

Для обеспечения сравнимости технических потенциалов различных предпринимательских фирм выделяются признаки, позволяющие классифицировать объекты на родственные группировки [113]:

- 1) тип производства (единичный, мелкосерийный, серийный, крупносерийный, массовый);
- 2) конструктивно-технологическая сложность продукции;
- 3) объем производства;
- 4) среднегодовая стоимость производственных основных фондов;
- 5) количество основных технологических переделов.

Для обеспечения сравнимости производственных потенциалов фирм предлагается набор частных показателей производственного потенциала и уровня его использования, и построение на их основе обобщающих показателей [53]. Величина обобщающего показателя производственного потенциала определяется исходя из следующих частных:

- 1) среднегодовая стоимость основных производственных фондов;
- 2) численность производственного персонала;
- 3) величина оборотных средств;
- 4) уровень специализации.

Обобщающий показатель использования производственного потенциала (эффективности производства) определяется на основе таких частных показателей, как рентабельность, себестоимость и производительность труда.

Однако широкого распространения в предпринимательской практике рассматриваемые подходы не получили. Это связано, прежде всего, со слабой теоретической разработкой вопросов, связанных с определением величины как технического, так и производственного потенциалов.





частных показателей, как рентабельность, себестоимость и производительность труда.

Однако широкого распространения в предпринимательской практике рассматриваемые подходы не получили. Это связано, прежде всего, со слабой теоретической разработкой вопросов, связанных с определением величины как технического, так и производственного потенциалов. Численно это подтверждается данными (табл. 1).

Таблица 1.

Состояние основных производственных фондов на Тюменских машиностроительных предприятиях

Показатели	Годы	Предприятия - представители					
		1	2	3	4	5	6
Износ основных фондов, %	2007	62.3	67.8	72.4	64.8	59.5	61.2
	2008	61.6	65.4	68.4	67.9	55.4	64.5
	2009	59.8	68.3	67.1	66.2	58.3	67.3
	2010	63.6	67.7	71.9	63.7	61.9	69.8
	2011	61.1	59.8	66.5	61.9	64.8	70.4
Доля изношенных основных фондов	2007	0.261	0.241	0.255	0.247	0.234	0.294
	2008	0.310	0.298	0.237	0.244	0.247	0.287
	2009	0.301	0.314	0.258	0.265	0.269	0.285
	2010	0.355	0.327	0.298	0.282	0.231	0.261
	2011	0.333	0.306	0.301	0.276	0.272	0.259
Ввод в действие основных фондов, %	2007	0.5	0.8	1.2	0.7	0.5	1.2
	2008	0.5	0.8	0.8	0.7	0.8	1.4
	2009	0.6	1.6	1.5	1.2	2.1	2.4
	2010	0.8	1.9	2.7	1.9	2.7	3.5
	2011	3.2	2.4	3.5	3.9	3.6	4.1

«Основная сложность в определении плановой величины технического потенциала связана с измерением совокупного качества основных производственных фондов. Очевидно, что в данном случае можно использовать тот же принцип, что и при планировании качества продукции аналогичного назначения, т.е. выделить основные структурные уровни системы и осуществить последовательное агрегирование показателей прогрессивности оборудования и применяемой технологии по этим уровням. Синтез структурных параметров с показателями, отражающими стоимость основных производственных фондов, позволяет определить плановую величину



«Основная сложность в определении величины технического потенциала связана с измерением совокупного качества основных производственных фондов. Очевидно, что в данном случае можно использовать тот же принцип, что и при оценке совокупного качества продукции аналогичного назначения, т.е. выделить основные структурные уровни системы и осуществить последовательное агрегирование показателей прогрессивности оборудования и применяемой технологии по этим уровням. Синтез структурных параметров с показателями, отражающими стоимость основных производственных фондов, позволяет определить величину технического потенциала. Иначе говоря, технический потенциал необходимо рассматривать как многоуровневую систему, обладающей сложной структурой» [113, с. 31].

Трудности в определении производственного потенциала заключаются, прежде всего, в том, что на практике ее решают двумя путями:

- 1) подменяют понятие производственного потенциала понятием производственной мощности;
- 2) характеризуют производственный потенциал и его использование несколькими показателями.

Это приводит к тому, что "динамика их не совпадает не только по величине, но и нередко и по направлению, что делает однозначные выводы практически невозможными" [52, с. 20].

Целесообразно отметить, что дальнейшее развитие данного направления и распространение его на структурные подразделения фирмы является весьма перспективным в развития внутрифирменных экономических связей. Перспективность его заключается, прежде всего, в том, что учет реально производственного потенциала каждой фирмы и ее структурных подразделений и степени его использования на всех уровнях управления, позволит ликвидировать ряд недостатков в планировании и формировании фондов оплаты труда и экономического стимулирования,



ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

50 / 169 58% ...

50

технического потенциала. Иначе говоря, технический потенциал необходимо рассматривать как многоуровневую систему, обладающей сложной структурой" [51, с. 54].

Трудности в определении производственного потенциала заключаются, прежде всего, в том, что на практике ее решают двумя путями: подменяют понятие производственного потенциала понятием производственной мощности; характеризуют производственный потенциал и его использование несколькими показателями. Ситуация с использованием производственных мощностей машиностроительных предприятий отражена в таблице 2.

Использование производственных мощностей Тюменских машиностроительных предприятий, %

Стадии производства	годы					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Заготовительное производство	88.9	82.7	67.2	63.9	64.4	68.8
Сборка	91.3	69.4	36.8	30.8	35.4	31.0
Механообработка	77.2	27.0	11.4	37.1	44.0	53.7

Это приводит к тому, что "динамика их не совпадает не только по величине, но и нередко и по направлению, что делает однозначные выводы практически невозможными" [49, с. 142].

Целесообразно отметить, что дальнейшее развитие данного направления и распространение его на структурные подразделения промышленного предприятия является весьма перспективным в развитии внутри- и межпроизводственных экономических связей. Перспективность его заключается, прежде всего, в том, что реально учит производственного потенциала каждого предприятия, степени его использования на всех уровнях управления, позволит ликвидировать ряд недостатков в планировании, будет способствовать дополнительному поиску резервов производства и полному использованию основных и оборотных фондов.

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

ЕфремоваВВ.pdf x ? Вс

57 / 169 60% ...

57

«Основная сложность в определении величины технического потенциала связана с измерением совокупного качества основных производственных фондов. Очевидно, что в данном случае можно использовать тот же принцип, что и при оценке совокупного качества продукции аналогичного назначения, т.е. выделить основные структурные уровни системы и осуществить последовательное агрегирование показателей прогрессивности оборудования и применяемой технологии по этим уровням. Синтез структурных параметров с показателями, отражающими стоимость основных производственных фондов, позволяет определить величину технического потенциала. Иначе говоря, технический потенциал необходимо рассматривать как многоуровневую систему, обладающей сложной структурой" [113, с. 31].

Трудности в определении производственного потенциала заключаются, прежде всего, в том, что на практике ее решают двумя путями:

- 1) подменяют понятие производственного потенциала понятием производственной мощности;
- 2) характеризуют производственный потенциал и его использование несколькими показателями.

Это приводит к тому, что "динамика их не совпадает не только по величине, но и нередко и по направлению, что делает однозначные выводы практически невозможными" [52, с. 20].

Целесообразно отметить, что дальнейшее развитие данного направления и распространение его на структурные подразделения фирмы является весьма перспективным в развитии внутрифирменных экономических связей. Перспективность его заключается, прежде всего, в том, что учет реально производственного потенциала каждой фирмы и ее структурных подразделений и степени его использования на всех уровнях управления, позволит ликвидировать ряд недостатков в планировании и формировании фондов оплаты труда и экономического стимулирования,

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

H ★ 🖨️ ✉️ 🔍

50 / 169 58% ⏪

50

технического потенциала. Иначе говоря, технический потенциал необходимо рассматривать как многоуровневую систему, обладающей сложной структурой" [51, с. 54].

Трудности в определении производственного потенциала заключаются, прежде всего, в том, что на практике ее решают двумя путями: подменяют понятие производственного потенциала понятием производственной мощности; характеризуют производственный потенциал и его использование несколькими показателями. Ситуация с использованием производственных мощностей машиностроительных предприятий отражена в таблице 2.

Таблица 2.

Стадии производства	годы					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Заготовительное производство	88.9	82.7	67.2	63.9	64.4	68.8
Сборка	91.3	69.4	36.8	30.8	35.4	31.0
Механообработка	77.2	27.0	11.4	37.1	44.0	53.7

Использование производственных мощностей Тюменских машиностроительных предприятий, %

Это приводит к тому, что "динамика их не совпадает не только по величине, но и нередко и по направлению, что делает однозначные выводы практически невозможными" [49, с. 142].

Целесообразно отметить, что дальнейшее развитие данного направления и распространение его на структурные подразделения промышленного предприятия является весьма перспективным в развитии внутри- и межпроизводственных экономических связей. Перспективность его заключается, прежде всего, в том, что реально учит производственного потенциала каждого предприятия, степени его использования на всех уровнях управления, позволит ликвидировать ряд недостатков в планировании, будет способствовать дополнительному поиску резервов производства и полному использованию основных и оборотных фондов.

ЕфремоваBB.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваBB.pdf ? В

H ★ 🖨️ ✉️ 🔍 ⬆️ ⬇️

58 / 169 60% ⏪

58

будет способствовать дополнительному поиску резервов производства и более полному использованию основных и оборотных фондов, трудовых ресурсов.

Сторонники второй точки зрения предлагают обеспечивать сопоставимость оценок работы фирм и их подразделений по величине удельного уровня показателя. В качестве такого оценочного показателя предлагают использовать прибыль, соизмеренную с фондом заработной платы предприятия [33, с.30-34]. Таким образом, этот показатель будет стимулировать рост прибыли и, одновременно, экономное расходование фонда заработной платы, и сокращение непроизводительных выплат из него.

Необходимо отметить, что выбор прибыли в качестве оценочного показателя деятельности как фирмы в целом, так и ее структурных подразделений не случаен. Преимущество прибыли состоит в том, что она не только отражает эффективность производства продукции, но и дает возможность установить зависимость между ней и оплатой труда работника. Функционирование прибыли как показателя экономического стимулирования позволяет связать оплату труда работника с общественными результатами труда коллектива. Объем средств для материального поощрения работника также зависит от массы прибыли, полученной фирмой, поэтому работники заинтересованы в улучшении предпринимательской деятельности фирмы. Таким образом, с помощью прибыли удается подчинить интересы коллектива интересам общества, в интересы каждого работника - интересам коллектива. Размеры материальных выплат должны быть обязательно связаны с показателями непосредственного труда работников, тогда они будут материально заинтересованы в улучшении своих показателей.

В прибыли аккумулируются все стороны деятельности предпринимательской фирмы. Прибыль зависит, с одной стороны, от объема реализации товара, который при данных ценах определяется количеством



Сторонники второго варианта предлагают обеспечивать планирование изменений производственной деятельности промышленного предприятия по величине удельного уровня показателя. В качестве такого планового показателя предлагают использовать прибыль, соизмеренную с фондом заработной платы предприятия [92, с.330-334]. Таким образом, этот показатель будет стимулировать рост прибыли и, одновременно, экономное расходование фонда заработной платы, и сокращение непроизводительных выплат из него.

Необходимо отметить, что выбор прибыли в качестве планового показателя изменений производственной деятельности не случаен. Преимущество прибыли состоит в том, что она не только отражает эффективность производства продукции, но и дает возможность установить зависимость между ней и оплатой труда работника. Функционирование прибыли как показателя экономического стимулирования позволяет связать оплату труда работника с общественными результатами труда коллектива. Объем средств для материального поощрения работника также зависит от массы прибыли, полученной промышленным предприятием, поэтому работники заинтересованы в улучшении производственной деятельности предприятия. Таким образом, с помощью прибыли удается подчинить интересы коллектива интересам общества, в интересы каждого работника - интересам коллектива. Размеры материальных выплат должны быть обязательно связаны с показателями непосредственного труда работников, тогда они будут материально заинтересованы в улучшении своих показателей.

В прибыли аккумулируются все стороны производственной деятельности промышленного предприятия. Прибыль зависит, с одной стороны, от объема реализации товара, который при данных ценах определяется количеством реализованной продукции, ее ассортиментом и качеством. Стимулируется рост производства не всякой продукции, а улучшенного качества, пользующейся спросом потребителей. Высокое



будет способствовать дополнительному поиску резервов производства и более полному использованию основных и оборотных фондов, трудовых ресурсов.

Сторонники второй точки зрения предлагают обеспечивать сопоставимость оценок работы фирм и их подразделений по величине удельного уровня показателя. В качестве такого оценочного показателя предлагают использовать прибыль, соизмеренную с фондом заработной платы предприятия [33, с.30-34]. Таким образом, этот показатель будет стимулировать рост прибыли и, одновременно, экономное расходование фонда заработной платы, и сокращение непроизводительных выплат из него.

Необходимо отметить, что выбор прибыли в качестве оценочного показателя деятельности как фирмы в целом, так и ее структурных подразделений не случаен. Преимущество прибыли состоит в том, что она не только отражает эффективность производства продукции, но и дает возможность установить зависимость между ней и оплатой труда работника. Функционирование прибыли как показателя экономического стимулирования позволяет связать оплату труда работника с общественными результатами труда коллектива. Объем средств для материального поощрения работника также зависит от массы прибыли, полученной фирмой, поэтому работники заинтересованы в улучшении предпринимательской деятельности фирмы. Таким образом, с помощью прибыли удается подчинить интересы коллектива интересам общества, в интересы каждого работника - интересам коллектива. Размеры материальных выплат должны быть обязательно связаны с показателями непосредственного труда работников, тогда они будут материально заинтересованы в улучшении своих показателей.

В прибыли аккумулируются все стороны деятельности предпринимательской фирмы. Прибыль зависит, с одной стороны, от объема реализации товара, который при данных ценах определяется количеством





Сторонники второго варианта предлагают обеспечивать планирование изменений производственной деятельности промышленного предприятия по величине удельного уровня показателя. В качестве такого планового показателя предлагаются использовать прибыль, соизмеренную с фондом заработной платы предприятия [92, с.330-334]. Таким образом, этот показатель будет стимулировать рост прибыли и, одновременно, экономное расходование фонда заработной платы, и сокращение непроизводительных выплат из него.

Необходимо отметить, что выбор прибыли в качестве планового показателя изменений производственной деятельности не случаен. Преимущество прибыли состоит в том, что она не только отражает эффективность производства продукции, но и дает возможность установить зависимость между ней и оплатой труда работника. Функционирование прибыли как показателя экономического стимулирования позволяет связать оплату труда работника с общественными результатами труда коллектива. Объем средств для материального поощрения работника также зависит от массы прибыли, полученной промышленным предприятием, поэтому работники заинтересованы в улучшении производственной деятельности предприятия. Таким образом, с помощью прибыли удается подчинить интересы коллектива интересам общества, в интересах каждого работника – интересам коллектива. Размеры материальных выплат должны быть обязательно связаны с показателями непосредственного труда работников, тогда они будут материально заинтересованы в улучшении своих показателей.

В прибыли аккумулируются все стороны производственной деятельности промышленного предприятия. Прибыль зависит, с одной стороны, от объема реализации товара, который при данных ценах определяется количеством реализованной продукции, ее ассортиментом и качеством. Стимулируется рост производства не всякой продукции, а улучшенного качества, пользующейся спросом потребителей. Высокое



реализованной продукции, ее ассортиментом и качеством. Стимулируется рост производства не всякой продукции, а улучшенного качества, пользующейся спросом потребителей. Высокое качество обеспечивает реализацию, сбыт продукции и, тем самым, получение прибыли. Кроме того, высокие показатели качества учитываются при построении оптовых цен путем установления надбавок к ним. С другой стороны, размер прибыли соизмеряется с издержками производства, выступающими в форме себестоимости продукции, и уровнем затрат по реализации продукции. Прибыль представляет собой избыток над произведенными затратами и, таким образом, служит показателем, эффективности работы фирмы. Стимулирование роста прибыли означает стимулирование повышении эффективности производства и получение наибольших результатов при наименьших затратах, что отвечает насущным требованиям рыночной экономики.

В целях объективной оценки предлагаемого метода рассмотрим поведение показателя прибыли, соизмеренного с фондом заработной платы на уровне фирмы и его производственно-предпринимательского подразделения.

В качестве объекта исследования были взяты 16 фирм, занимающихся выпуском машиностроительной продукции, за пять лет с 1999 по 2003 годы включительно. При определении значимости исследуемого показателя и определении связи его с другими экономическими показателями, характеризующими деятельность фирмы, были использованы методы математической статистики.

Процесс моделирования рассматриваемого показателя включает несколько этапов.

1. На основе проведенных исследований был установлен набор факторов, которые оказывают влияние на моделируемый показатель.



качество обеспечивает реализацию, сбыт продукции и, тем самым, получение прибыли. Кроме того, высокие показатели качества учитываются при построении оптовых цен путем установления надбавок к ним. С другой стороны, размер прибыли соизмеряется с издержками производства, выступающими в форме себестоимости продукции, и уровнем затрат по реализации продукции. Прибыль представляет собой избыток над произведенными затратами и, таким образом, служит показателем, эффективности работы промышленного предприятия. Стимулирование роста прибыли означает стимулирование повышения эффективности производства и получение наибольших результатов при наименьших затратах, что отвечает насущным требованиям динамичной экономики.

В целях объективной оценки предлагаемого метода необходимо рассмотреть поведение показателя прибыли, соизмеренного с фондом заработной платы на уровне промышленного предприятия (табл. 3).

Таблица 3.

Доля прибыли в фонде оплаты труда Тюменских машиностроительных предприятий

Предприятия - представители	годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
1	0.12	0.15	0.21	0.17	0.18
2	0.17	0.21	0.19	0.17	0.15
3	0.14	0.19	0.17	0.15	0.12
4	0.16	0.18	0.17	0.15	0.12
5	0.12	0.16	0.19	0.17	0.14
6	0.14	0.16	0.16	0.14	0.12

С помощью модельного инструментария можно оценить достигнутый уровень исследуемого показателя по каждому промышленному предприятию и наметить конкретные мероприятия по повышению эффективности ее деятельности. Так, чтобы достичь наибольшей результативности, необходимо осуществить ряд мер по росту производительности труда, повышению качества продукции, снижению себестоимости выпускаемой продукции за счет сокращения непроизводительных расходов, брака и др.



реализованной продукции, ее ассортиментом и качеством. Стимулируется рост производства не всякой продукции, а улучшенного качества, пользующейся спросом потребителей. Высокое качество обеспечивает реализацию, сбыт продукции и, тем самым, получение прибыли. Кроме того, высокие показатели качества учитываются при построении оптовых цен путем установления надбавок к ним. С другой стороны, размер прибыли соизмеряется с издержками производства, выступающими в форме себестоимости продукции, и уровнем затрат по реализации продукции. Прибыль представляет собой избыток над произведенными затратами и, таким образом, служит показателем, эффективности работы фирмы. Стимулирование роста прибыли означает стимулирование повышения эффективности производства и получение наибольших результатов при наименьших затратах, что отвечает насущным требованиям рыночной экономики.

В целях объективной оценки предлагаемого метода рассмотрим поведение показателя прибыли, соизмеренного с фондом заработной платы на уровне фирмы и его производственно-предпринимательского подразделения.

В качестве объекта исследования были взяты 16 фирм, занимающихся выпуском машиностроительной продукции, за пять лет с 1999 по 2003 годы включительно. При определении значимости исследуемого показателя и определении связи его с другими экономическими показателями, характеризующими деятельность фирмы, были использованы методы математической статистики.

Процесс моделирования рассматриваемого показателя включает несколько этапов.

1. На основе проведенных исследований был установлен набор факторов, которые оказывают влияние на моделируемый показатель.



качество обеспечивает реализацию, сбыт продукции и, тем самым, получение прибыли. Кроме того, высокие показатели качества учитываются при построении оптовых цен путем установления надбавок к ним. С другой стороны, размер прибыли соизмеряется с издержками производства, выступающими в форме себестоимости продукции, и уровнем затрат по реализации продукции. Прибыль представляет собой избыток над произведенными затратами и, таким образом, служит показателем, эффективности работы промышленного предприятия. Стимулирование роста прибыли означает стимулирование повышения эффективности производства и получение наибольших результатов при наименьших затратах, что отвечает насущным требованиям динамичной экономики.

В целях объективной оценки предлагаемого метода необходимо рассмотреть поведение показателя прибыли, соизмеренного с фондом заработной платы на уровне промышленного предприятия (табл. 3).

Таблица 3.

Доля прибыли в фонде оплаты труда Тюменских машиностроительных предприятий

Предприятия - представители	годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
1	0.12	0.15	0.21	0.17	0.18
2	0.17	0.21	0.19	0.17	0.15
3	0.14	0.19	0.17	0.15	0.12
4	0.16	0.18	0.17	0.15	0.12
5	0.12	0.16	0.19	0.17	0.14
6	0.14	0.16	0.16	0.14	0.12

С помощью модельного инструментария можно оценить достигнутый уровень исследуемого показателя по каждому промышленному предприятию и наметить конкретные мероприятия по повышению эффективности ее деятельности. Так, чтобы достичь наибольшей результативности, необходимо осуществить ряд мер по росту производительности труда, повышению качества продукции, снижению себестоимости выпускаемой продукции за счет сокращения непроизводительных расходов, брака и др.



(годовой фонд заработной платы рабочих) $\beta = 0.4811$ и $V_{x5} = 16.51\%$, далее X_4 (годовой фонд заработной платы производственного персонала) $\beta = 0.1044$ и $V_{x4} = 12.24\%$.

Таким образом, по результатам анализа трех коэффициентов (регрессии, эластичности, β - коэффициентов) мечта среди факторов, оказывающих влияние на исследуемый показатель, распределились следующим образом:

- балансовая прибыль;
- производительность труда;
- себестоимость товарной продукции;
- годовой фонд заработной платы рабочих;
- годовой фонд заработной платы производственного персонала.

С помощью разработанной модели можно оценить достигнутый уровень исследуемого показателя по каждой производственной фирме и наметить конкретные мероприятия по повышению эффективности ее деятельности. Так, чтобы достичь наибольшей эффективности, необходимо осуществить ряд мер по росту производительности труда, повышению качества продукции, снижению себестоимости выпускаемой продукции за счет сокращения непроизводительных расходов, брака и др.

Таким образом, на основании вышеизложенного, можно сделать вывод о сравнимости показателей производственных фирм между собой. Для решения вопроса о сопоставимости показателей в смежные периоды времени необходимо отметить следующее. На практике основные экономические показатели производственной деятельности фирмы, такие как балансовая прибыль и себестоимость товарной продукции, подвержены влиянию таких факторов, как изменение цен, качества перерабатываемого сырья и т.п. Поэтому, чтобы обеспечить их сопоставимость, балансовая прибыльдается в

Для выявления возможности планирования изменений производственной деятельности по показателю прибыли было проведено аналитическое исследование. В качестве объекта исследования были взяты 16 предприятий, занимающихся выпуском машиностроительной продукции, за пять лет с 2006 по 2010 годы включительно. При определении значимости исследуемого показателя и определении связи его с другими экономическими показателями, характеризующими деятельность предприятия, были использованы методы математической статистики.

Процесс моделирования рассматриваемого показателя включает несколько этапов.

1. На основе проведенных исследований был установлен набор факторов, которые оказывают влияние на моделируемый показатель.

2. Осуществлен анализ парных связей факторов между собой и с моделируемыми показателями, в результате которого проведен отбор наиболее значимых факторов.

3. Проведен анализ конечных уравнений регрессии.

Все три этапа осуществлены с использованием многофакторного регрессионного анализа, в качестве функции выступал исследуемый показатель.

Первоначально в качестве аргументов были выбраны следующие факторы в абсолютном измерении: балансовая прибыль; объем реализованной продукции; товарная продукция; себестоимость товарной продукции; численность работающих; годовой фонд заработной платы производственного персонала; производительность труда; годовой фонд заработной платы рабочих; основные производственные фонды.

Формально зависимость исследуемого показателя от факторов-аргументов можно записать в следующем виде:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9) \quad (1)$$

Общее число наблюдений составило 80. Это связано с необходимостью обеспечения достоверности расчетов и сравнимости показателей между

реализованной продукции, ее ассортиментом и качеством. Стимулируется рост производства не всякой продукции, а улучшенного качества, пользующейся спросом потребителей. Высокое качество обеспечивает реализацию, сбыт продукции и, тем самым, получение прибыли. Кроме того, высокие показатели качества учитываются при построении оптовых цен путем установления надбавок к ним. С другой стороны, размер прибыли соизмеряется с издержками производства, выступающими в форме себестоимости продукции, и уровнем затрат по реализации продукции. Прибыль представляет собой избыток над произведенными затратами и, таким образом, служит показателем, эффективности работы фирмы. Стимулирование роста прибыли означает стимулирование повышения эффективности производства и получение наибольших результатов при наименьших затратах, что отвечает насущным требованиям рыночной экономики.

В целях объективной оценки предлагаемого метода рассмотрим поведение показателя прибыли, соизмеренного с фондом заработной платы на уровне фирмы и его производственно-предпринимательского подразделения.

В качестве объекта исследования были взяты 16 фирм, занимающихся выпуском машиностроительной продукции, за пять лет с 1999 по 2003 годы включительно. При определении значимости исследуемого показателя и определении связи его с другими экономическими показателями, характеризующими деятельность фирмы, были использованы методы математической статистики.

Процесс моделирования рассматриваемого показателя включает несколько этапов.

1. На основе проведенных исследований был установлен набор факторов, которые оказывают влияние на моделируемый показатель.



53
Для выявления возможности планирования изменений производственной деятельности по показателю прибыли было проведено аналитическое исследование. В качестве объекта исследования были взяты 16 предприятий, занимающихся выпуском машиностроительной продукции, за пять лет с 2006 по 2010 годы включительно. При определении значимости исследуемого показателя и определении связи его с другими экономическими показателями, характеризующими деятельность предприятия, были использованы методы математической статистики.

Процесс моделирования рассматриваемого показателя включает несколько этапов.

1. На основе проведенных исследований был установлен набор факторов, которые оказывают влияние на моделируемый показатель.

2. Осуществлен анализ парных связей факторов между собой и с моделируемыми показателями, в результате которого проведен отбор наиболее значимых факторов.

3. Проведен анализ конечных уравнений регрессии.

Все три этапа осуществлены с использованием многофакторного регрессионного анализа, в качестве функции выступал исследуемый показатель.

Первоначально в качестве аргументов были выбраны следующие факторы в абсолютном измерении: балансовая прибыль; объем реализованной продукции; товарная продукция; себестоимость товарной продукции; численность работающих; годовой фонд заработной платы производственного персонала; производительность труда; годовой фонд заработной платы рабочих; основные производственные фонды.

Формально зависимость исследуемого показателя от факторов-аргументов можно записать в следующем виде:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9) \quad (1)$$

Общее число наблюдений составило 80. Это связано с необходимостью обеспечения достоверности расчетов и сравнимости показателей между



60
2. Осуществлен анализ парных связей факторов между собой и с моделируемыми показателями, в результате которого проведен отбор наиболее значимых факторов.

3. Проведен анализ конечных уравнений регрессии.

Все три этапа осуществлены с использованием многофакторного регрессионного анализа, в качестве функции выступал исследуемый показатель.

Первоначально в качестве аргументов были выбраны следующие факторы в абсолютном измерении:

- балансовая прибыль;
- объем реализованной продукции;
- товарная продукция;
- себестоимость товарной продукции.
- численность работающих;
- годовой фонд заработной платы производственного персонала;
- производительность труда;
- годовой фонд заработной платы рабочих;
- основные производственные фонды.

Формально зависимость исследуемого показателя от факторов-аргументов можно записать в следующем виде:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9) \quad (2)$$

Общее число наблюдений составило 80. Это связано с необходимостью обеспечения достоверности расчетов и сравнимости показателей между собой и их сопоставимости во временном периоде. В качестве отдельного наблюдения выступал год.

В процессе построения математической модели были рассчитаны статистические характеристики исследуемого показателя и влияющих на его уровень факторов. Анализ полученных результатов привел к необходимости

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

54 / 169 58% ...

54

собой и их сопоставимости во временном периоде. В качестве отдельного наблюдения выступал год.

В процессе построения математической модели были рассчитаны статистические характеристики исследуемого показателя и влияющих на его уровень факторов. Анализ полученных результатов привел к необходимости исключения ряда факторов, существенно не влияющих на исследуемый показатель.

При повторном вводе данных факторами-аргументами стали: балансовая прибыль; производительность труда; себестоимость товарной продукции; годовой фонд заработной платы производственного персонала; годовой фонд заработной платы рабочих; среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Зависимость исследуемого показателя приняла следующий вид:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6) \quad (2)$$

Статистические характеристики, полученные после повторного ввода данных, представлены в таблице 4.

Таблица 4.

Статистические характеристики

Показатели	Среднее значение	Среднеквадратическое отклонение	Дисперсия	Коэффициент вариации
Y	1.532	0.4382	0.1921	268.60
x_1	8.297	2.730	7.453	32.91
x_2	5.627	0.5306	0.2815	9.431
x_3	32.66	19.09	364.4	58.46
x_4	5.417	0.6630	0.4395	12.24
x_5	0.4682	0.0772	0.0059	16.51
x_6	0.4450	0.0457	0.0021	11.37

Из анализируемых факторов наибольшей неустойчивостью обладает фактор «себестоимость товарной продукции» ($Vx_3 = 58.46\%$). Такая вариация говорит о том, что на анализируемых предприятиях большое различие между плановой и фактической себестоимостью, вследствие большого содержания в

ЕфремоваBB.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваBB.pdf ?

60 / 169 60% ...

60

2. Осужден анализ парных связей факторов между собой и с моделируемыми показателями, в результате которого проведен отбор наиболее значимых факторов.

3. Проведем анализ конечных уравнений регрессии.

Все три этапа осуществлены с использованием многофакторного регрессионного анализа, в качестве функции выступил исследуемый показатель.

Первоначально в качестве аргументов были выбраны следующие факторы в абсолютном измерении:

- балансовая прибыль;
- объем реализованной продукции;
- товарная продукция;
- себестоимость товарной продукции;
- численность работающих;
- годовой фонд заработной платы производственного персонала;
- производительность труда;
- годовой фонд заработной платы рабочих;
- основные производственные фонды.

Формально зависимость исследуемого показателя от факторов-аргументов можно записать в следующем виде:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9) \quad (2)$$

Общее число наблюдений составило 80. Это связано с необходимостью обеспечения достоверности расчетов и сравнимости показателей между собой и их сопоставимости во временном периоде. В качестве отдельного наблюдения выступал год.

В процессе построения математической модели были рассчитаны статистические характеристики исследуемого показателя и влияющих на его уровень факторов. Анализ полученных результатов привел к необходимости

54
собой и их сопоставимости во временном периоде. В качестве отдельного наблюдения выступал год.

В процессе построения математической модели были рассчитаны статистические характеристики исследуемого показателя и влияющих на его уровень факторов. Анализ полученных результатов привел к необходимости исключения ряда факторов, существенно не влияющих на исследуемый показатель.

При повторном вводе данных факторами-аргументами стали: балансовая прибыль; производительность труда; себестоимость товарной продукции; годовой фонд заработной платы производственного персонала; годовой фонд заработной платы рабочих; среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Зависимость исследуемого показателя принял следующий вид:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6) \quad (2)$$

Статистические характеристики, полученные после повторного ввода данных, представлены в таблице 4.

Таблица 4.

Статистические характеристики

Показатели	Среднее значение	Среднеквадратическое отклонение	Дисперсия	Коэффициент вариации
Y	1.532	0.4382	0.1921	268.60
X₁	8.297	2.730	7.453	32.91
X₂	5.627	0.5306	0.2815	9.431
X₃	32.66	19.09	364.4	58.46
X₄	5.417	0.6630	0.4395	12.24
X₅	0.4682	0.0772	0.0059	16.51
X₆	0.4450	0.0457	0.0021	11.37

Из анализируемых факторов наибольшей неустойчивостью обладает фактор «себестоимость товарной продукции» ($Vx_3 = 58.46\%$). Такая вариация говорит о том, что на анализируемых предприятиях большое различие между плановой и фактической себестоимостью, вследствие большого содержания в

исключения ряда факторов, существенно не влияющих на исследуемый показатель.

При повторном вводе данных факторами-аргументами стали:

- балансовая прибыль;
- производительность труда;
- себестоимость товарной продукции;
- годовой фонд заработной платы производственного персонала;
- годовой фонд заработной платы рабочих;
- среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Зависимость исследуемого показателя принял следующий вид:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6) \quad (3)$$

Статистические характеристики, полученные после повторного ввода данных, представлены в табл. 2.

Таблица 2.

Статистические характеристики

Показатели	Среднее значение	Среднеквадратическое отклонение	Дисперсия	Коэффициент вариации
Y	1.532	0.4382	0.1921	268.60
X₁	8.297	2.730	7.453	32.91
X₂	5.627	0.5306	0.2815	9.431
X₃	32.66	19.09	364.4	58.46
X₄	5.417	0.6630	0.4395	12.24
X₅	0.4682	0.0772	0.0059	16.51
X₆	0.4450	0.0457	0.0021	11.37

Из анализируемых факторов наибольшей неустойчивостью обладает фактор «себестоимость товарной продукции» ($Vx_3 = 58.46\%$). Такая вариация говорит о том, что на анализируемых фирмах большое различие между плановой и фактической себестоимостью, вследствие большого содержания в отчетной величине непроизводительных расходов, которые колеблются по фирмам от 0.008 % до 1.31 %, и потери от брака, которые составляет в

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

Сохранить Звездочка Печать Письмо Поиск 55 / 169 58% ...

отчетной величине непроизводительных расходов, которые колеблется по фирмам от 0,008 % до 1,31 %, и потери от брака, которые составляет в себестоимости от 0,04 до 1,67 %. Все это привело к тому, что из 16 обследованных предприятий 7 имеют рост затрат на 1 руб. товарной продукции.

Процедура отбора аргументов, существенно влияющих на функцию, осуществлялась на основе анализа парных коэффициентов корреляции и исключения мультиколлинеарных факторов. Матрица парных коэффициентов корреляции представлена в таблице 5.

Таблица 5.

Матрица парных коэффициентов корреляции

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
Y	1.0000						
X ₁	0.867641	1.0000					
X ₂	0.769246	0.539435	1.0000				
X ₃	0.724019	0.639953	0.854562	1.0000			
X ₄	0.613146	0.465682	0.924170	0.810235	1.0000		
X ₅	0.619110	0.963935	0.638321	0.753834	0.489251	1.0000	
X ₆	0.467933	0.233155	0.814798	0.654217	0.939260	0.481529	1.0000

Как видно из таблицы 5, наиболее тесная корреляционная связь наблюдается между факторами X₁ (балансовая прибыль) и X₅ (годовой фонд заработной платы производственных рабочих). Действительно, показатель годовой фонд заработной платы производственных рабочих может оказывать существенное влияние на размер балансовой прибыли предприятия, так как благодаря именно производственным рабочим создаются потребительные свойства выпускаемой продукции. Так, доля заработной платы производственных рабочих по отдельным предприятиям достигает 44,34% и динамика ее имеет положительную направленность. При построении математической модели зависимости исследуемого показателя от шести отобранных факторов, были рассчитаны все необходимые статистические характеристики уравнения регрессии.

Полученное уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$Y = -0/3688 + 0.7561x_1 + 0/5623x_2 - 0.960x_3 + 0/2223x_4 + 0/5669x_5 - 0/2479x_6$$

ЕфремоваBB.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваBB.pdf ? Вс

Сохранить Звездочка Печать Письмо Поиск 61 / 169 60% ...

исключения ряда факторов, существенно не влияющих на исследуемый показатель.

При повторном вводе данных факторами-аргументами стали:

- балансовая прибыль;
- производительность труда;
- себестоимость товарной продукции;
- годовой фонд заработной платы производственного персонала;
- годовой фонд заработной платы рабочих;
- среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Зависимость исследуемого показателя принял следующий вид:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6) \quad (3)$$

Статистические характеристики, полученные после повторного ввода данных, представлены в табл. 2.

Таблица 2.

Статистические характеристики

Показатели	Среднее значение	Среднеквадратическое отклонение	Дисперсия	Коэффициент вариации
Y	1.532	0.4382	0.1921	26.8.60
X ₁	8.297	2.730	7.453	32.91
X ₂	5.627	0.5306	0.2815	9.431
X ₃	32.66	19.09	364.4	58.46
X ₄	5.417	0.6630	0.4395	12.24
X ₅	0.4682	0.0772	0.0059	16.51
X ₆	0.4450	0.0457	0.0021	11.37

Из анализируемых факторов наибольшей неустойчивостью обладает фактор «себестоимость товарной продукции» ($Vx_3 = 58.46\%$). Такая вариация говорит о том, что на анализируемых фирмах большое различие между плановой и фактической себестоимостью, вследствие большого содержания в отчетной величине непроизводительных расходов, которые колеблется по фирмам от 0,008 % до 1,31 %, и потери от брака, которые составляет в



отчетной величине непроизводительных расходов, которые колеблется по фирмам от 0,008 % до 1,31 %, и потери от брака, которые составляет в себестоимости от 0,04 до 1,67 %. Все это привело к тому, что из 16 обследованных предприятий 7 имеют рост затрат на 1 руб. товарной продукции.

Процедура отбора аргументов, существенно влияющих на функцию, осуществлялась на основе анализа парных коэффициентов корреляции и исключения мультиколлинеарных факторов. Матрица парных коэффициентов корреляции представлена в таблице 5.

Таблица 5.

Матрица парных коэффициентов корреляции

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
Y	1,0000						
X ₁	0,867641	1,0000					
X ₂	0,769246	0,539435	1,0000				
X ₃	0,724019	0,639953	0,854562	1,0000			
X ₄	0,613146	0,465682	0,924170	0,810235	1,0000		
X ₅	0,619110	0,963935	0,638321	0,753834	0,489251	1,0000	
X ₆	0,467933	0,233155	0,814798	0,654217	0,939260	0,481529	1,0000

Как видно из таблицы 5, наиболее тесная корреляционная связь наблюдается между факторами X₁ (балансовая прибыль) и X₅ (годовой фонд заработной платы производственных рабочих). Действительно, показатель годовой фонд заработной платы производственных рабочих может оказывать существенное влияние на размер балансовой прибыли предприятия, так как благодаря именно производственным рабочим создаются потребительные свойства выпускаемой продукции. Так, доля заработной платы производственных рабочих по отдельным предприятиям достигает 44,34% и динамика ее имеет положительную направленность. При построении математической модели зависимости исследуемого показателя от шести отобранных факторов, были рассчитаны все необходимые статистические характеристики уравнения регрессии.

Полученное уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$Y = -0,3688 + 0,7561x_1 + 0,5623x_2 - 0,960x_3 + 0,2223x_4 + 0,5669x_5 - 0,2479x_6$$



себестоимости от 0,04 до 1,67 %. Все это привело к тому, что из 16 обследованных фирм 7 имеют рост затрат на 1 руб. товарной продукции.

Процедура отбора аргументов, существенно влияющих на функцию, осуществлялась на основе анализа парных коэффициентов корреляции и исключения мультиколлинеарных факторов. Матрица парных коэффициентов корреляции представлена в табл. 3.

Таблица 3.

Матрица парных коэффициентов корреляции

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
Y	1,0000						
X ₁	0,867641	1,0000					
X ₂	0,769246	0,539435	1,0000				
X ₃	0,724019	0,639953	0,854562	1,0000			
X ₄	0,613146	0,465682	0,924170	0,810235	1,0000		
X ₅	0,619110	0,963935	0,638321	0,753834	0,489251	1,0000	
X ₆	0,467933	0,233155	0,814798	0,654217	0,939260	0,481529	1,0000

Как видно из таблицы 3, наиболее тесная корреляционная связь наблюдается между факторами X₁ (балансовая прибыль) и X₅ (годовой фонд заработной платы производственных рабочих). Действительно, показатель годовой фонд заработной платы производственных рабочих может оказывать существенное влияние на размер балансовой прибыли фирмы, так как благодаря именно производственным рабочим создаются потребительные свойства выпускаемой продукции. Так, доля заработной платы производственных рабочих по отдельным фирмам достигает 44,34% и динамика ее имеет положительную направленность. При построении математической модели зависимости исследуемого показателя от шести отобранных факторов, были рассчитаны все необходимые статистические характеристики уравнения регрессии.

Полученное уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$Y = -0,3688 + 0,7561x_1 + 0,5623x_2 - 0,960x_3 + 0,2223x_4 + 0,5669x_5 - 0,2479x_6$$

(4)

(3)

Анализ полученного уравнения показал, что значимо, так как фактическое значение Фишера, равное 325.06, превышает табличное значение, равное 6,62 (при уровне значимости 10 %).

Коэффициент множественной корреляции $R = 0.998$ является значимым, так как фактическое значение критерия Стьюдента (t – критерия) превышает табличное значение.

$$t = 32.8 \text{ при } t_{\text{табл.}} = 1.812$$

Значимость коэффициента регрессии проверялась по критерию Стьюдента. Расчетные значения критерия Стьюдента для коэффициентов регрессии:

$t_{a1} = 6.98$	$t_{a3} = 3.33$	$t_{a5} = 2.94$
$t_{a2} = 2.56$	$t_{a4} = 2.10$	$t_{a6} = 0.959$

Сравнение полученных значений t - критерия с табличным ($t_{\text{табл.}} = 1.812$) показало, что фактор X_6 (среднегодовая стоимость основных производственных фондов) незначимо влияет на исследуемый показатель, в связи с этим его следует исключить.

В результате исключения незначимого фактора было получено новое уравнение регрессии:

$$Y = -0.6472 + 0.7617x_1 + 0.7320x_2 - 0.492x_3 + 0.234x_4 + 0.4934x_5 \quad (5)$$

Полученное уравнение является значимым, так как коэффициент множественной корреляции $R = 0.998$ также является значимым ($t_r = 33.17$ при $t_{\text{табл.}} = 1.812$).

Коэффициента регрессий в полученной математической модели оказывает прямое влияние факторов на исследуемый показатель. Для исследуемых машиностроительных фирм при существующей системе оценки на исследуемый показатель в наибольшей степени будет влиять величина балансовой прибыли. Так, при росте балансовой прибыли на 1% исследуемый показатель будет увеличиваться на 0.76%. Увеличение производительности труда на 1% вызывает увеличение показателя на 0.73%,

Анализ полученного уравнения показал, что значимо, так как фактическое значение Фишера, равное 325.06, превышает табличное значение, равное 6,62 (при уровне значимости 10 %).

Коэффициент множественной корреляции $R = 0.998$ является значимым, так как фактическое значение критерия Стьюдента (t – критерия) превышает табличное значение.

$$t = 32.8 \text{ при } t_{\text{табл.}} = 1.812$$

Значимость коэффициента регрессии проверялась по критерию Стьюдента. Расчетные значения критерия Стьюдента для коэффициентов регрессии:

$t_{a1} = 6.98$	$t_{a3} = 3.33$	$t_{a5} = 2.94$
$t_{a2} = 2.56$	$t_{a4} = 2.10$	$t_{a6} = 0.959$

Сравнение полученных значений t - критерия с табличным ($t_{\text{табл.}} = 1.812$) показало, что фактор X_6 (среднегодовая стоимость основных производственных фондов) незначимо влияет на исследуемый показатель, в связи с этим его следует исключить.

В результате исключения незначимого фактора было получено новое уравнение регрессии:

$$Y = -0.6472 + 0.7617x_1 + 0.7320x_2 - 0.492x_3 + 0.234x_4 + 0.4934x_5 \quad (5)$$

Полученное уравнение является значимым, так как коэффициент множественной корреляции $R = 0.998$ также является значимым ($t_r = 33.17$ при $t_{\text{табл.}} = 1.812$).

Коэффициента регрессий в полученной математической модели оказывает прямое влияние факторов на исследуемый показатель. Для исследуемых машиностроительных фирм при существующей системе оценки на исследуемый показатель в наибольшей степени будет влиять величина балансовой прибыли. Так, при росте балансовой прибыли на 1% исследуемый показатель будет увеличиваться на 0.76%. Увеличение производительности труда на 1% вызывает увеличение показателя на 0.73%,



The image shows two side-by-side windows of Adobe Acrobat Reader DC. Both windows have a top menu bar with 'Файл', 'Редактирование', 'Просмотр', 'Подпись', 'Окно', and 'Справка'. Below the menu are toolbars with icons for saving, marking, printing, and searching.

Left Window (Document: ГолофастВЛ.pdf)

- Page: 57 / 169
- Zoom: 58%
- Text (highlighted in red box):

увеличение себестоимости товарной продукции на 1% снижает исследуемый показатель на 0.49%, увеличение годового фонда заработной платы производственного персонала на 1% увеличивает показатель на 0.23%, увеличение годового фонда заработной платы рабочих увеличивает показатель на 0.49%.

Для определения степени влияния каждого фактора на уровень исследуемого показателя были рассчитаны коэффициенты эластичности. Они показывают, на сколько процентов в среднем изменяется функция с изменением аргумента на один процент при фиксированном значении других факторов-аргументов. Полученные коэффициенты эластичности показывает, что по абсолютному приросту наибольшее влияние на исследуемый показатель оказывает фактор X_1 (балансовая прибыль), $\bar{E}_1 = 0.9752$; на втором месте X_2 (производительность труда), $\bar{E}_2 = 0.7584$; на третьем – X_3 (себестоимость товарной продукции), $\bar{E}_3 = -0.7344$; на четвертом – X_5 (годовой фонд заработной платы рабочих), $\bar{E}_4 = 0.6428$; на пятом – X_4 (годовой фонд заработной платы производственного персонала), $\bar{E}_5 = 0.2508$.

Измерить влияние анализируемых факторов на исследуемый показатель с учетом различий в уровне их изменения позволяют коэффициенты, которые показывают, насколько среднеквадратических отклонений изменится функция с изменением соответствующего аргумента на одну величину среднеквадратического отклонения при фиксированном значении остальных аргументов.

Анализ β -коэффициентов показывает, что с учетом различий в уровне изменчивости факторов наибольшее влияние на исследуемый показатель оказывает фактор X_1 (балансовая прибыль), имеющий наибольшее значение β -коэффициента (0.9120) и изменчивость ($V_{x1} = 32.91\%$), затем идет фактор X_2 (производительность труда) $\beta = 0.6510$ и $V_{x2} = 9.43\%$, далее X_3 (себестоимость товарной продукции) $\beta = -0.5243$ и $V_{x3} = 58/46\%$, далее X_5 (годовой фонд заработной платы рабочих) $\beta = 0.4811$ и $V_{x5} = 16.51\%$, далее

Right Window (Document: ЕфремоваBB.pdf)

- Page: 64 / 169
- Zoom: 60%
- Text (highlighted in red box):

увеличение себестоимости товарной продукции на 1% снижает исследуемый показатель на 0.49%, увеличение годового фонда заработной платы производственного персонала на 1% увеличивает показатель на 0.23%, увеличение годового фонда заработной платы рабочих увеличивает показатель на 0.49%.

Для определения степени влияния каждого фактора на уровень исследуемого показателя были рассчитаны коэффициенты эластичности. Они показывают, на сколько процентов в среднем изменяется функция с изменением аргумента на один процент при фиксированном значении других факторов-аргументов. Полученные коэффициенты эластичности показывает, что по абсолютному приросту наибольшее влияние на исследуемый показатель оказывает фактор X_1 (балансовая прибыль), $\bar{E}_1 = 0.9752$; на втором месте X_2 (производительность труда), $\bar{E}_2 = 0.7584$; на третьем – X_3 (себестоимость товарной продукции), $\bar{E}_3 = -0.7344$; на четвертом – X_5 (годовой фонд заработной платы рабочих), $\bar{E}_4 = 0.6428$; на пятом – X_4 (годовой фонд заработной платы производственного персонала), $\bar{E}_5 = 0.2508$.

Измерить влияние анализируемых факторов на исследуемый показатель с учетом различий в уровне их изменения позволяют коэффициенты, которые показывают, насколько среднеквадратических отклонений изменится функция с изменением соответствующего аргумента на одну величину среднеквадратического отклонения при фиксированном значении остальных аргументов.

Анализ β -коэффициентов показывает, что с учетом различий в уровне изменчивости факторов наибольшее влияние на исследуемый показатель оказывает фактор X_1 (балансовая прибыль), имеющий наибольшее значение β -коэффициента (0.9120) и изменчивость ($V_{x1} = 32.91\%$), затем идет фактор X_2 (производительность труда) $\beta = 0.6510$ и $V_{x2} = 9.43\%$, далее X_3 (себестоимость товарной продукции) $\beta = -0.5243$ и $V_{x3} = 58/46\%$, далее X_5 (годовой фонд заработной платы рабочих) $\beta = 0.4811$ и $V_{x5} = 16.51\%$, далее

A red arrow points from the right margin of the left window's text area to the right margin of the right window's text area, indicating a comparison between the two documents.



57 / 169

58%

...

увеличение себестоимости товарной продукции на 1% снижает исследуемый показатель на 0.49%, увеличение годового фонда заработной платы производственного персонала на 1% увеличивает показатель на 0.23%, увеличение годового фонда заработной платы рабочих увеличивает показатель на 0.49%.

Для определения степени влияния каждого фактора на уровень исследуемого показателя были рассчитаны коэффициенты эластичности. Они показывают, на сколько процентов в среднем изменяется функция с изменением аргумента на один процент при фиксированном значении других факторов-аргументов. Полученные коэффициенты эластичности показывают, что по абсолютному приросту наибольшее влияние на исследуемый показатель оказывает фактор X_1 (балансовая прибыль), $\beta_1 = 0.9752$; на втором месте X_2 (производительность труда), $\beta_2 = 0.7584$; на третьем – X_3 (себестоимость товарной продукции), $\beta_3 = -0.7344$; на четвертом – X_5 (годовой фонд заработной платы рабочих), $\beta_5 = 0.6428$; на пятом – X_4 (годовой фонд заработной платы производственного персонала), $\beta_4 = 0.2508$.

Измерить влияние анализируемых факторов на исследуемый показатель с учетом различий в уровне их изменения позволяют коэффициенты, которые показывают, насколько среднеквадратических отклонений изменится функция с изменением соответствующего аргумента на одну величину среднеквадратического отклонения при фиксированном значении остальных аргументов.

Анализ β -коэффициентов показывает, что с учетом различий в уровне изменчивости факторов наибольшее влияние на исследуемый показатель оказывает фактор X_1 (балансовая прибыль), имеющий наибольшее значение β -коэффициента (0.9120) и изменчивость ($V_{x1} = 32.91\%$), затем идет фактор X_2 (производительность труда) $\beta = 0.6510$ и $V_{x2} = 9.43\%$, далее X_3 (себестоимость товарной продукции) $\beta = -0.5243$ и $V_{x3} = 58/46\%$, далее X_5 (годовой фонд заработной платы рабочих) $\beta = 0.4811$ и $V_{x5} = 16.51\%$, далее



65 / 169

60%

...

65

(годовой фонд заработной платы рабочих) $\beta = 0.4811$ и $V_{x5} = 16.51\%$, далее

X_4 (годовой фонд заработной платы производственного персонала) $\beta = 0.1044$ и $V_{x4} = 12.24\%$.

Таким образом, по результатам анализа трех коэффициентов (регрессии, эластичности, β - коэффициентов) мечта среди факторов, оказывающих влияние на исследуемый показатель, распределились следующим образом:

- балансовая прибыль;
- производительность труда;
- себестоимость товарной продукции;
- годовой фонд заработной платы рабочих;
- годовой фонд заработной платы производственного персонала.

С помощью разработанной модели можно оценить достигнутый уровень исследуемого показателя по каждой производственной фирме и наметить конкретные мероприятия по повышению эффективности ее деятельности. Так, чтобы достичь наибольшей эффективности, необходимо осуществить ряд мер по росту производительности труда, повышению качества продукции, снижению себестоимости выпускаемой продукции за счет сокращения непроизводительных расходов, брака и др.

Таким образом, на основании вышеизложенного, можно сделать вывод о сравнимости показателей производственных фирм между собой. Для решения вопроса о сопоставимости показателей в смежные периоды времени необходимо отметить следующее. На практике основные экономические показатели производственной деятельности фирмы, такие как балансовая прибыль и себестоимость товарной продукции, подвержены влиянию таких факторов, как изменение цен, качества перерабатываемого сырья и т.п. Поэтому, чтобы обеспечить их сопоставимость, балансовая прибыльдается в





58 / 169

58%

...

58

X_4 (годовой фонд заработной платы производственного персонала) $\beta = 0.1044$ и $V_{x4} = 12.24\%$.

Таким образом, по результатам анализа трех коэффициентов (регрессии, эластичности, β - коэффициентов) мечта среди факторов, оказывающих влияние на исследуемый показатель, распределились следующим образом: балансовая прибыль; производительность труда; себестоимость товарной продукции; годовой фонд заработной платы рабочих; годовой фонд заработной платы производственного персонала.

С помощью разработанной модели можно оценить достигнутый уровень исследуемого планового показателя по каждому машиностроительному предприятию и наметить конкретные мероприятия по повышению эффективности ее деятельности. Так, чтобы достичь наибольшей эффективности, необходимо осуществить ряд мер по росту производительности труда, повышению качества продукции, снижению себестоимости выпускаемой продукции за счет сокращения непроизводительных расходов, брака и др.

Таким образом, на основании вышеизложенного, можно сделать вывод о сравнимости показателей машиностроительных предприятий между собой. Для решения вопроса о сопоставимости показателей в смежные периоды времени необходимо отметить следующее. На практике основные экономические показатели производственной деятельности предприятия, такие как балансовая прибыль и себестоимость товарной продукции, подвержены влиянию таких факторов, как изменение цен, качества перерабатываемого сырья и т.п. Поэтому, чтобы обеспечить их сопоставимость, балансовая прибыльдается в ценах и методологии предыдущего анализируемого года, и себестоимость товарной продукции также дается в ценах предыдущего года.

Что касается других показателей, влиявших на эффективность деятельности предприятия (производительность труда и другие), то они наиболее тесно связаны с объемными показателями и всецело зависят от их



65 / 169

60%

...

65

(годовой фонд заработной платы рабочих) $\beta = 0.4811$ и $V_{x5} = 16.51\%$, далее X_4 (годовой фонд заработной платы производственного персонала) $\beta = 0.1044$ и $V_{x4} = 12.24\%$.

Таким образом, по результатам анализа трех коэффициентов (регрессии, эластичности, β - коэффициентов) мечта среди факторов, оказывающих влияние на исследуемый показатель, распределились следующим образом:

- балансовая прибыль;
- производительность труда;
- себестоимость товарной продукции;
- годовой фонд заработной платы рабочих;
- годовой фонд заработной платы производственного персонала.

С помощью разработанной модели можно оценить достигнутый уровень исследуемого показателя по каждой производственной фирме и наметить конкретные мероприятия по повышению эффективности ее деятельности. Так, чтобы достичь наибольшей эффективности, необходимо осуществить ряд мер по росту производительности труда, повышению качества продукции, снижению себестоимости выпускаемой продукции за счет сокращения непроизводительных расходов, брака и др.

Таким образом, на основании вышеизложенного, можно сделать вывод о сравнимости показателей производственных фирм между собой. Для решения вопроса о сопоставимости показателей в смежные периоды времени необходимо отметить следующее. На практике основные экономические показатели производственной деятельности фирмы, такие как балансовая прибыль и себестоимость товарной продукции, подвержены влиянию таких факторов, как изменение цен, качества перерабатываемого сырья и т.п. Поэтому, чтобы обеспечить их сопоставимость, балансовая прибыльдается в



ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

58 / 169 58% ...

58

X_4 (годовой фонд заработной платы производственного персонала) $\beta = 0.1044$
 $V_{x_4} = 12.24\%$.

Таким образом, по результатам анализа трех коэффициентов (регрессии, эластичности, β - коэффициентов) мечта среди факторов, оказывающих влияние на исследуемый показатель, распределились следующим образом: балансовая прибыль; производительность труда; себестоимость товарной продукции; годовой фонд заработной платы рабочих; годовой фонд заработной платы производственного персонала.

С помощью разработанной модели можно оценить достигнутый уровень исследуемого планового показателя по каждому машиностроительному предприятию и наметить конкретные мероприятия по повышению эффективности ее деятельности. Так, чтобы достичь наибольшей эффективности, необходимо осуществить ряд мер по росту производительности труда, повышению качества продукции, снижению себестоимости выпускаемой продукции за счет сокращения непроизводительных расходов, брака и др.

Таким образом, на основании вышеизложенного, можно сделать вывод о сравнимости показателей машиностроительных предприятий между собой. Для решения вопроса о сопоставимости показателей в смежные периоды времени необходимо отметить следующее. На практике основные экономические показатели производственной деятельности предприятия, такие как балансовая прибыль и себестоимость товарной продукции, подвержены влиянию таких факторов, как изменение цен, качества перерабатываемого сырья и т.п. Поэтому, чтобы обеспечить их сопоставимость, балансовая прибыль дается в ценах и методологии предыдущего анализируемого года, и себестоимость товарной продукции также дается в ценах предыдущего года.

Что касается других показателей, влияющих на эффективность деятельности предприятия (производительность труда и другие), то они наиболее тесно связаны с объемными показателями и всецело зависят от их

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

ЕфремоваВВ.pdf x ? Вс

66 / 169 60% ...

66

ценах и методологии предыдущего анализируемому года, и себестоимость товарной продукции также дается в ценах предыдущего года.

Что касается других показателей, влиявших на эффективность деятельности фирмы (производительность труда и другие), то они наиболее тесно связаны с объемными показателями и всецело зависят от их сопоставимости в смежные периоды времени. Наибольшие трудности приведения показателей в сопоставимый вид связаны с деятельностью предпринимательских подразделений производственных фирм, занятых изготовлением и реализацией основной продукции.

Рассмотрим поведение исследуемого показателя применительно к таким структурным подразделениям. В данном случае он будет определяться соизмерением прибыли производственно-предпринимательского подразделения с его фондом заработной платы.

В качестве объекта исследования были взяты основные структурные подразделения ОАО «Нефтемаш», ОАО «Сибнефтемаш» и ЗАО «Тюменский моторный завод». Для оценки исследуемого показателя были использовали методы математической статистики. Поэтому методика исследования была аналогичной, рассмотренной выше, применительно к производственной фирме. В качестве аргументов были выбраны следующие факторы в абсолютном измерении:

- прибыль основного структурного подразделения;
- нормативная заработная плата;
- производительность труда;
- себестоимость основного структурного подразделения;
- фондотдача;
- затраты на 1 рубль продукции;
- фонд заработной платы основного структурного подразделения;
- соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы.

сопоставимости в смежные периоды времени. Наибольшие трудности приведения показателей в сопоставимый вид связаны с деятельностью производственных подразделений предприятий, занятых изготовлением и реализацией основной продукции.

Рассмотрим поведение исследуемого показателя применительно к таким структурным подразделениям. В данном случае он будет определяться соизмерением прибыли производственного подразделения с его фондом заработной платы.

В качестве объекта исследования были взяты основные структурные подразделения ОАО «Нефтемаш», ОАО «Сибнефтемаш» и ЗАО «Тюменский моторный завод». Для оценки исследуемого показателя были использованы методы математической статистики. Поэтому методика исследования была аналогичной, рассмотренной выше, применительно к машиностроительному предприятию. В качестве аргументов были выбраны следующие факторы в абсолютном измерении: прибыль основного структурного подразделения; нормативная заработкаальная плата; производительность труда; себестоимость основного структурного подразделения; фондотдача; затраты на 1 рубль продукции; фонд заработной платы основного структурного подразделения; соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы.

Формально зависимость исследуемого показателя от факторов-аргументов можно записать в следующем виде:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8) \quad (4)$$

В процессе построения математической модели были также рассчитаны статистические характеристики исследуемого показателя и влияющих на его уровень факторов. Анализ полученных результатов привел к необходимости исключения ряда факторов, существенно не влияющих на исследуемый показатель. В конечном итоге была получена следующая зависимость:

$$Y = 0.0073 + 0.9007 x_1 \quad (5)$$

ценах и методологии предыдущего анализируемому года, и себестоимость товарной продукции такжедается в ценах предыдущего года.

Что касается других показателей, влиявших на эффективность деятельности фирмы (производительность труда и другие), то они наиболее тесно связаны с объемными показателями и всецело зависят от их сопоставимости в смежные периоды времени. Наибольшие трудности приведения показателей в сопоставимый вид связаны с деятельностью предпринимательских подразделений производственных фирм, занятых изготовлением и реализацией основной продукции.

Рассмотрим поведение исследуемого показателя применительно к таким структурным подразделениям. В данном случае он будет определяться соизмерением прибыли производственно-предпринимательского подразделения с его фондом заработной платы.

В качестве объекта исследования были взяты основные структурные подразделения ОАО «Нефтемаш», ОАО «Сибнефтемаш» и ЗАО «Тюменский моторный завод». Для оценки исследуемого показателя были использованы методы математической статистики. Поэтому методика исследования была аналогичной, рассмотренной выше, применительно к производственной фирме. В качестве аргументов были выбраны следующие факторы в абсолютном измерении:

- прибыль основного структурного подразделения;
- нормативная заработкаальная плата;
- производительность труда;
- себестоимость основного структурного подразделения;
- фондотдача;
- затраты на 1 рубль продукции;
- фонд заработной платы основного структурного подразделения;
- соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы.

Главная Инструменты



Вс



59 / 169

58% ⏪

...

59

сопоставимости в смежные периоды времени. Наибольшие трудности приведения показателей в сопоставимый вид связаны с деятельностью производственных подразделений предприятий, занятых изготовлением и реализацией основной продукции.

Рассмотрим поведение исследуемого показателя применительно к таким структурным подразделениям. В данном случае он будет определяться соизмерением прибыли производственного подразделения с его фондом заработной платы.

В качестве объекта исследования были взяты основные структурные подразделения ОАО «Нефтемаш», ОАО «Сибнефтемаш» и ЗАО «Тюменский моторный завод». Для оценки исследуемого показателя были использованы методы математической статистики. Поэтому методика исследования была аналогичной, рассмотренной выше, применительно к машиностроительному предприятию. В качестве аргументов были выбраны следующие факторы в абсолютном измерении: прибыль основного структурного подразделения; нормативная заработная плата; производительность труда; себестоимость основного структурного подразделения; фондоотдача; затраты на 1 рубль продукции; фонд заработной платы основного структурного подразделения; соотношение темпов роста производительности труда и средней заработной платы.

Формально зависимость исследуемого показателя от факторов-аргументов можно записать в следующем виде:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8) \quad (4)$$

В процессе построения математической модели были также рассчитаны статистические характеристики исследуемого показателя и влияющих на его уровень факторов. Анализ полученных результатов привел к необходимости исключения ряда факторов, существенно не влияющих на исследуемый показатель. В конечном итоге была получена следующая зависимость:

$$Y = 0.0073 + 0.9007 x_1 \quad (5)$$

Главная Инструменты

ЕфремоваBB.pdf



...



67 / 169

60% ⏪

...

67

Формально зависимость исследуемого показателя от факторов-аргументов можно записать в следующем виде:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8) \quad (6)$$

В процессе построения математической модели были также рассчитаны статистические характеристики исследуемого показателя и влияющих на его уровень факторов. Анализ полученных результатов привел к необходимости исключения ряда факторов, существенно не влияющих на исследуемый показатель. В конечном итоге была получена следующая зависимость:

$$Y = 0.0073 + 0.9007 x_1 \quad (7)$$

при этом коэффициент эластичности $\beta_1 = 0.9999$ и β - коэффициент - 0.9378.

Таким образом, получаем, что результирующей оценкой эффективности деятельности предпринимательского подразделения производственной фирмы является прибыль этого структурного подразделения. Тем самым, мы коснулись проблематики многолетней дискуссии экономистов о выборе показателя эффективности производственно-предпринимательского подразделения: прибыль или снижение себестоимости. Не вдаваясь в подробности данной дискуссии, поскольку это выходит за рамки исследования, однако, подчеркивая важность этого вопроса, целесообразно ответить, что в настоящее время в экономической литературе сложилось по-существу три подхода к рассмотрению этого вопроса.

Первый подход состоит в обосновании возможности применения в системе внутрифирменных отношений прибыли и рентабельности. В условиях рыночной реформы доведение до производственно-предпринимательских подразделений показателей прибыли и рентабельности способствует более тесной увязке бизнес-планов подразделений с бизнес-планами фирмы. Применение этих показателей расширяет возможности производственных подразделений в маневрировании производственными





60 / 169

58%

...

при этом коэффициент эластичности $\bar{\epsilon}_1 = 0.9999$ и β - коэффициент - 0.9378.

Таким образом, получаем, что планирование изменений деятельности производственного подразделения промышленного предприятия также может осуществляться по показателю прибыли этого подразделения. Тем самым, мы коснулись проблематики многолетней дискуссии экономистов о выборе показателя планирования изменений производственной деятельности структурного подразделения: прибыль или снижение себестоимости. Не вдаваясь в подробности данной дискуссии, подчеркивая важность этого вопроса, целесообразно отметить, что в настоящее время в экономической литературе сложилось по-существу три подхода к рассмотрению этого вопроса.

Первый подход состоит в обосновании возможности применения в системе внутрифирменных отношений прибыли и рентабельности. В современных условиях доведение до производственных подразделений показателей прибыли и рентабельности способствует более тесной увязке бизнес-планов подразделений с бизнес-планами предприятия. Применение этих показателей расширяет возможности производственных подразделений в маневрировании производственными ресурсами, позволяет ему самостоятельно выбирать пути выполнения бизнес-планов, создает экономическую заинтересованность в снижении издержек производства, повышении качества продукции и др.

Суть другого подхода состоит в том, что между производственными подразделениями предприятий нет процесса обращения, основанного на использовании товарно-денежных отношений, что прибыль, являясь экономической категорией, присуща процессу обращения. Поэтому, прибыль и рентабельность на этом уровне планирования являются показателями условными и использовать их для планирования изменений производственной деятельности подразделений нецелесообразно.



67 / 169

60%

...

67

Формально зависимость исследуемого показателя от факторов-аргументов можно записать в следующем виде:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8) \quad (6)$$

В процессе построения математической модели были также рассчитаны статистические характеристики исследуемого показателя и влияющих на его уровень факторов. Анализ полученных результатов привел к необходимости исключения ряда факторов, существенно не влияющих на исследуемый показатель. В конечном итоге была получена следующая зависимость:

$$Y = 0.0073 + 0.9007 x_1 \quad (7)$$

при этом коэффициент эластичности $\bar{\epsilon}_1 = 0.9999$ и β - коэффициент - 0.9378.

Таким образом, получаем, что результатирующей оценкой эффективности деятельности предпринимательского подразделения производственной фирмы является прибыль этого структурного подразделения. Тем самым, мы коснулись проблематики многолетней дискуссии экономистов о выборе показателя эффективности производственно-предпринимательского подразделения: прибыль или снижение себестоимости. Не вдаваясь в подробности данной дискуссии, поскольку это выходит за рамки исследования, однако, подчеркивая важность этого вопроса, целесообразно ответить, что в настоящее время в экономической литературе сложилось по-существу три подхода к рассмотрению этого вопроса.

Первый подход состоит в обосновании возможности применения в системе внутрифирменных отношений прибыли и рентабельности. В условиях рыночной реформы доведение до производственно-предпринимательских подразделений показателей прибыли и рентабельности способствует более тесной увязке бизнес-планов подразделений с бизнес-планами фирмы. Применение этих показателей расширяет возможности производственных подразделений в маневрировании производственными

60
при этом коэффициент эластичности $\bar{E}_1 = 0.9999$ и β - коэффициент - 0.9378.

Таким образом, получаем, что планирование изменений деятельности производственного подразделения промышленного предприятия также может осуществляться по показателю прибыли этого подразделения. Тем самым, мы коснулись проблематики многолетней дискуссии экономистов о выборе показателя планирования изменений производственной деятельности структурного подразделения: прибыль или снижение себестоимости. Не вдаваясь в подробности данной дискуссии, подчеркивая важность этого вопроса, целесообразно отметить, что в настоящее время в экономической литературе сложилось по-существу три подхода к рассмотрению этого вопроса.

Первый подход состоит в обосновании возможности применения в системе внутрифирменных отношений прибыли и рентабельности. В современных условиях доведение до производственных подразделений показателей прибыли и рентабельности способствует более тесной увязке бизнес-планов подразделений с бизнес-планами предприятия. Применение этих показателей расширяет возможности производственных подразделений в маневрировании производственными ресурсами, позволяет ему самостоятельно выбирать пути выполнения бизнес-планов, создает экономическую заинтересованность в снижении издержек производства, повышении качества продукции и др.

Суть другого подхода состоит в том, что между производственными подразделениями предприятий нет процесса обращения, основанного на использовании товарно-денежных отношений, что прибыль, являясь экономической категорией, присуща процессу обращения. Поэтому, прибыль и рентабельность на этом уровне планирования являются показателями условными и использовать их для планирования изменений производственной деятельности подразделений нецелесообразно.

ресурсами, позволяет ему самостоятельно выбирать пути выполнения бизнес-планов, создает экономическую заинтересованность в снижении издержек производства, повышении качества продукции и др.

Суть другого подхода состоит в том, что между производственно-предпринимательскими подразделениями фирмы нет процесса обращения, основанного на использовании товарно-денежных отношений, что прибыль, являясь экономической категорией, присуща процессу обращения. Поэтому, прибыль и рентабельность на этом уровне управления является показателями условными и использовать их для оценки работы производственно-предпринимательских подразделений нецелесообразно.

Третий подход показывает, что показатели прибыли и рентабельности могут быть использованы в производственно-предпринимательских подразделениях с замкнутым циклом производства и подразделениях, выпускавших готовую продукцию и полуфабрикаты, на которые установлены прейскурантные цены. В остальных же случаях планировать производственно-предпринимательским подразделениям показатель прибыль не следует.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что прежде, чем решать вопрос о выборе показателя эффективности производственно-предпринимательского подразделения, необходимо определить порядок их расчета. При этом закономерен следующий вывод: в основе расчетов показателей, отражающих эффективность экономической деятельности производственно-предпринимательских подразделений всегда лежит объемный измеритель. Поэтому, чтобы обеспечить достоверность оценки деятельности производственно-предпринимательских подразделений, необходимо, чтобы измеритель объема производства отвечал следующим требованиям: он должен обеспечивать сравнимость показателей не только на уровне родственных структурных подразделений, но и быть сравнимым с





Третий подход показывает, что показатели прибыли и рентабельности могут быть использованы в производственных подразделениях с замкнутым циклом производства и подразделениях, выпускавших готовую продукцию и полуфабрикаты, на которые установлены прейскурантные цены. В остальных же случаях планировать производственным подразделениям показатель прибыль не следует.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что прежде чем решать вопрос о выборе показателей планирования изменений производственной деятельности подразделения, необходимо определить порядок их расчета. При этом закономерен следующий вывод: в основе плановых расчетов показателей, отражающих изменения производственной деятельности подразделений всегда лежит объемный измеритель. Поэтому, чтобы обеспечить достоверность планирования изменений производственной деятельности подразделений, необходимо, чтобы измеритель объема производства отвечал следующим требованиям: он должен обеспечивать сравнимость показателей не только на уровне родственных структурных подразделений, но и быть сравнимым с показателями предприятия. Кроме этого измеритель объема производства должен быть сопоставим и в смежные периоды времени.

Рассмотрим третий вариант планирования изменений производственной деятельности. По существу и в теории, и особенно на практике, он является общепризнанным, и нашел широкое применение и распространение на промышленных предприятиях. Планирование изменений показателей, как правило, достигается путем пересчета базовых показателей по ценам или нормативам бизнес-плана. Такой метод обладает существенным преимуществом, так как позволяет обеспечивать текущий контроль за ростом производства на протяжении всего планового периода.

Однако использование данного метода затруднено в производственных подразделениях серийного типа производства, имеющих, как правило, технологическую специализацию и где бизнес-планирование и учет



ресурсами, позволяет ему самостоятельно выбирать пути выполнения бизнес-планов, создает экономическую заинтересованность в снижении издержек производства, повышении качества продукции и др.

Суть другого подхода состоит в том, что между производственно-предпринимательскими подразделениями фирмы нет процесса обращения, основанного на использовании товарно-денежных отношений, что прибыль, являясь экономической категорией, присуща процессу обращения. Поэтому, прибыль и рентабельность на этом уровне управления являются показателями условными и использовать их для оценки работы производственно-предпринимательских подразделений нецелесообразно.

Третий подход показывает, что показатели прибыли и рентабельности могут быть использованы в производственно-предпринимательских подразделениях с замкнутым циклом производства и подразделениях, выпускавших готовую продукцию и полуфабрикаты, на которые установлены прейскурантные цены. В остальных же случаях планировать производственно-предпринимательским подразделениям показатель прибыль не следует.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что прежде, чем решать вопрос о выборе показателя эффективности производственно-предпринимательского подразделения, необходимо определить порядок их расчета. При этом закономерен следующий вывод: в основе расчетов показателей, отражающих эффективность экономической деятельности производственно-предпринимательских подразделений всегда лежит объемный измеритель. Поэтому, чтобы обеспечить достоверность оценки деятельности производственно-предпринимательских подразделений, необходимо, чтобы измеритель объема производства отвечал следующим требованиям: он должен обеспечивать сравнимость показателей не только на уровне родственных структурных подразделений, но и быть сравнимым с



61

Третий подход показывает, что показатели прибыли и рентабельности могут быть использованы в производственных подразделениях с замкнутым циклом производства и подразделениях, выпускавших готовую продукцию и полуфабрикаты, на которые установлены прейскурантные цены. В остальных же случаях планировать производственным подразделениям показатель прибыль не следует.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что прежде чем решать вопрос о выборе показателей планирования изменений производственной деятельности подразделения, необходимо определить порядок их расчета. При этом закономерен следующий вывод: в основе плановых расчетов показателей, отражающих изменения производственной деятельности подразделений всегда лежит объемный измеритель. Поэтому, чтобы обеспечить достоверность планирования изменений производственной деятельности подразделений, необходимо, чтобы измеритель объема производства отвечал следующим требованиям: он должен обеспечивать сравнимость показателей не только на уровне родственных структурных подразделений, но и быть сравнимым с показателями предприятия. Кроме этого измеритель объема производства должен быть сопоставим и в смежные периоды времени.

Рассмотрим третий вариант планирования изменений производственной деятельности. По существу и в теории, и особенно на практике, он является общепризнанным, и нашел широкое применение и распространение на промышленных предприятиях. Планирование изменений показателей, как правило, достигается путем пересчета базовых показателей по ценам или нормативам бизнес-плана. Такой метод обладает существенным преимуществом, так как позволяет обеспечивать текущий контроль за ростом производства на протяжении всего планового периода.

Однако использование данного метода затруднено в производственных подразделениях серийного типа производства, имеющих, как правило, технологическую специализацию и где бизнес-планирование и учет

показателями фирмы. Кроме этого измеритель объема производства должен быть сопоставим и в смежные периоды времени.

Рассмотрим третью точку зрения на сопоставимость показателей. По существу и в теории, и особенно на практике, она является общепризнанной, и нашла широкое применение и распространение в производственных фирмах. Сопоставимость показателей, как правило, достигается путем пересчета базовых показателей по ценам или нормативам бизнес-плана. Такой метод обладает существенным преимуществом, так как позволяет обеспечивать текущий контроль за ростом производства на протяжении всего планового периода.

Однако использование данного метода затруднено в производственно-предпринимательских подразделениях серийного типа производства, имеющих, как правило, технологическую специализацию и где бизнес-планирование и учет произведенной продукции ведется комплексно. Попытки введения различных коэффициентов (поправочных, пересчета, корректирующих и пр.) не приводят к желаемым результатам, поскольку изменение цен или нормативов на комплект оказывается связанным, не только с изменениями трудоемкости, но и с изменениями структуры комплекта вследствие влияния ряда факторов: конструкторские доработки, изменения в технологии изготовления комплекта, перерасцеховка (передача отдельных деталей из одного производственно-предпринимательского подразделения в другое) и др.

Исследуем применение коэффициентов пересчета для приведения в сопоставимый вид наиболее типичного и характерного для современных производственных фирм объемов валовой продукции на примере одного из производственно-предпринимательских подразделений ОАО «Тюменский станкостроительный завод». Необходимо отметить, что для рассматриваемых производственно-предпринимательских подразделений валовая продукция является основным объемным показателем, на основе которого исчисляется



62
произведенной продукции ведется комплектно. Попытки введения различных коэффициентов (поправочных, пересчета, корректирующих и пр.) не приводят к желаемым результатам, поскольку изменение цен готовый продукт оказывается связанным, не только с изменениями трудоемкости, но и с изменениями структуры продукта вследствие влияния ряда факторов: конструкторские доработки, изменения в технологии изготовления комплекта, перерасчеховка (передача отдельных деталей из одного производственного подразделения в другое) и др.

Исследуем применение коэффициентов пересчета для приведения в достоверный вид наиболее типичного и характерного для современных промышленных предприятий объемов валовой продукции на примере одного из производственных подразделений ОАО «Тюменский станкостроительный завод». Необходимо отметить, что для рассматриваемых производственных подразделений валовая продукция является основным объемным показателем, на основе которого исчисляется показатели изменений производственной деятельности: производительность труда, фонд заработной платы, фондоотдача и другие показатели. Коэффициент пересчета представляет собой отношение планового объема валовой продукции на конкретный месяц, исчисленного в годовых ценах, к объему (плановому или фактическому) валовой продукции на тот же месяц в текущих (месячных) ценах.

Методически приведение в достоверный вид валовой продукции на уровне года можно представить следующим образом:

1. Плановый объем валовой продукции в ценах 2010 года (по машинокомплектам) - 58529 руб.
2. Плановый объем валовой продукции в плановых годовых ценах 2010 года, пересчитанный в ценах 2011 года, - 53271 руб.
3. Плановый объем валовой продукции в текущих ценах 2010 года (с учетом снижения трудоемкости) - 56389 руб.



69
показателями фирмы. Кроме этого измеритель объема производства должен быть сопоставим и в смежные периоды времени.

Рассмотрим третью точку зрения на сопоставимость показателей. Понесуществу и в теории, и особенно на практике, она является общепризнанной, и нашла широкое применение и распространение в производственных фирмах. Сопоставимость показателей, как правило, достигается путем пересчета базовых показателей по ценам или нормативам бизнес-плана. Такой метод обладает существенным преимуществом, так как позволяет обеспечивать текущий контроль за ростом производства на протяжении всего планового периода.

Однако использование данного метода затруднено в производственно-предпринимательских подразделениях серийного типа производства, имеющих, как правило, технологическую специализацию и где бизнес-планирование и учет произведенной продукции ведется комплектно. Попытки введения различных коэффициентов (поправочных, пересчета, корректирующих и пр.) не приводят к желаемым результатам, поскольку изменение цен или нормативов на комплект оказывается связанным, не только с изменениями трудоемкости, но и с изменениями структуры комплекта вследствие влияния ряда факторов: конструкторские доработки, изменения в технологии изготовления комплекта, перерасчеховка (передача отдельных деталей из одного производственно-предпринимательского подразделения в другое) и др.

Исследуем применение коэффициентов пересчета для приведения в сопоставимый вид наиболее типичного и характерного для современных производственных фирм объемов валовой продукции на примере одного из производственно-предпринимательских подразделений ОАО «Тюменский станкостроительный завод». Необходимо отметить, что для рассматриваемых производственно-предпринимательских подразделений валовая продукция является основным объемным показателем, на основе которого исчисляется



62

произведенной продукции ведется комплектно. Попытки введения различных коэффициентов (поправочных, пересчета, корректирующих и пр.) не приводят к желаемым результатам, поскольку изменение цен готовый продукт оказывается связанным, не только с изменениями трудоемкости, но и с изменениями структуры продукта вследствие влияния ряда факторов: конструкторские доработки, изменения в технологии изготовления комплекта, перерасщековка (передача отдельных деталей из одного производственного подразделения в другое) и др.

Исследуем применение коэффициентов пересчета для приведения в достоверный вид наиболее типичного и характерного для современных промышленных предприятий объемов валовой продукции на примере одного из производственных подразделений ОАО «Тюменский станкостроительный завод». Необходимо отметить, что для рассматриваемых производственных подразделений валовая продукция является основным объемным показателем, на основе которого исчисляются показатели изменений производственной деятельности: производительность труда, фонд заработной платы, фондоотдача и другие показатели. Коэффициент пересчета представляет собой отношение планового объема валовой продукции на конкретный месяц, исчисленного в годовых ценах, к объему (плановому или фактическому) валовой продукции на тот же месяц в текущих (месячных) ценах.

Методически приведение в достоверный вид валовой продукции на уровне года можно представить следующим образом:

1. Плановый объем валовой продукции в ценах 2010 года (по машинокомплектам) - 58529 руб.
2. Плановый объем валовой продукции в плановых годовых ценах 2010 года, пересчитанный в ценах 2011 года, - 53271 руб.
3. Плановый объем валовой продукции в текущих ценах 2010 года (с учетом снижения трудоемкости) - 56389 руб.



70

основные показатели эффективности производственной деятельности: производительность труда, фонд заработной платы, фондоотдача и другие показатели. Коэффициент пересчета представляет собой отношение планового объема валовой продукции на конкретный месяц, исчисленного в годовых ценах, к объему (плановому или фактическому) валовой продукции на тот же месяц в текущих (месячных) ценах.

Методически приведение в сопоставимый вид валовой продукции на уровне года можно представить следующим образом:

1. Плановый объем валовой продукции в ценах 2003 года (по машинокомплектам) - 58529 руб.
2. Плановый объем валовой продукции в плановых годовых ценах 2003 года, пересчитанный в ценах 2004 года, - 53271 руб.
3. Плановый объем валовой продукции в текущих ценах 2003 года (с учетом снижения трудоемкости) - 56389 руб.
4. Коэффициент пересчета валовой продукции в текущих ценах в плановые годовые (п.2 : п.3) – 0.945.
5. Фактический объем валовой продукции в ценах 2003 года - 63230 руб.
6. Фактический объем валовой продукции 2003 года, пересчитанный в ценах 2004 года (п.4 x п. 5) - 59733 руб.

Однако данный пересчет валовой продукции базисного года в ценах текущего (анализируемого) не лишен определенных недостатков. Во-первых, на базе данного пересчета нельзя проследить за изменением цены, поскольку снижение трудоемкости дается не по конкретному изделию, а приводится общей суммой. В связи с этим в случае снижения трудоемкости происходит искусственное занижение объема валовой продукции, а в случае повышения трудоемкости – объем завышается. Во-вторых, сама методика пересчета не стимулирует снижение трудоемкости конкретных изделий, а, следовательно, рост производительности труда, совершенствование технологии производства и т.д. Это связано, прежде всего, с тем, что сам коэффициент пересчета





63 / 169

58%

...

63

4. Коэффициент пересчета валовой продукции в текущих ценах в плановые годовые (п.2 : п.3) – 0.945.

5. Фактический объем валовой продукции в ценах 2010 года - 63230 руб.

6. Фактический объем валовой продукции 2010 года, пересчитанный в ценах 2011 года (п.4 x п. 5) - 59733 руб.

Однако данный пересчет валовой продукции базисного года в ценах текущего (анализируемого) не лишен определенных недостатков. Во-первых, на базе данного пересчета нельзя проследить за изменением цены, поскольку снижение трудоемкости дается не по конкретному изделию, а приводится общей суммой. В связи с этим в случае снижения трудоемкости происходит искусственное занижение объема валовой продукции, а в случае повышения трудоемкости – объем завышается. Во-вторых, сама методика пересчета не стимулирует снижение трудоемкости конкретных изделий, а, следовательно, рост производительности труда, совершенствование технологии производства и т.д. Это связано, прежде всего, с тем, что сам коэффициент пересчета задает как бы уровень снижения трудоемкости. При этом трудно учесть как дополнительное снижение трудоемкости, так и невыполнение заданного уровня. В-третьих, определенная условность применения коэффициентов не позволяет объективно оценить достижения конкретного производственного, а, следовательно, достоверно оценить вклад каждого в общие конечные результаты.

Аналогичные исследования можно провести и с товарной продукцией, рассчитанной в плановых (годовых) ценах.

Таким образом, проведенное исследование показало, что на уровне промышленных предприятий в настоящее время нет единого системного подхода к планированию изменений производственной деятельности, что не позволяет организовать действенной системы внутрифирменных экономических отношений и связей, ориентированной на получение прибыли.



70 / 169

60%

...

70

основные показатели эффективности производственной деятельности: производительность труда, фонд заработной платы, фондоотдача и другие показатели. Коэффициент пересчета представляет собой отношение планового объема валовой продукции на конкретный месяц, исчисленного в годовых ценах, к объему (плановому или фактическому) валовой продукции на тот же месяц в текущих (месячных) ценах.

Методически приведение в сопоставимый вид валовой продукции на уровне года можно представить следующим образом:

1. Плановый объем валовой продукции в ценах 2003 года (по машинокомплектам) - 58529 руб.

2. Плановый объем валовой продукции в плановых годовых ценах 2003 года, пересчитанный в ценах 2004 года, - 53271 руб.

3. Плановый объем валовой продукции в текущих ценах 2003 года (с учетом снижения трудоемкости) - 56389 руб.

4. Коэффициент пересчета валовой продукции в текущих ценах в плановые годовые (п.2 : п.3) – 0.945.

5. Фактический объем валовой продукции в ценах 2003 года - 63230 руб.

6. Фактический объем валовой продукции 2003 года, пересчитанный в ценах 2004 года (п.4 x п. 5) - 59733 руб.

Однако данный пересчет валовой продукции базисного года в ценах текущего (анализируемого) не лишен определенных недостатков. Во-первых, на базе данного пересчета нельзя проследить за изменением цены, поскольку снижение трудоемкости дается не по конкретному изделию, а приводится общей суммой. В связи с этим в случае снижения трудоемкости происходит искусственное занижение объема валовой продукции, а в случае повышения трудоемкости – объем завышается. Во-вторых, сама методика пересчета не стимулирует снижение трудоемкости конкретных изделий, а, следовательно, рост производительности труда, совершенствование технологии производства и т.д. Это связано, прежде всего, с тем, что сам коэффициент пересчета





4. Коэффициент пересчета валовой продукции в текущих ценах в плановые годовые (п.2 : п.3) – 0.945.

5. Фактический объем валовой продукции в ценах 2010 года - 63230 руб.

6. Фактический объем валовой продукции 2010 года, пересчитанный в ценах 2011 года (п.4 x п. 5) - 59733 руб.

Однако данный пересчет валовой продукции базисного года в ценах текущего (анализируемого) не лишен определенных недостатков. Во-первых, на базе данного пересчета нельзя проследить за изменением цены, поскольку снижение трудоемкости дается не по конкретному изделию, а приводится общей суммой. В связи с этим в случае снижения трудоемкости происходит искусственное занижение объема валовой продукции, а в случае повышения трудоемкости – объем завышается. Во-вторых, сама методика пересчета не стимулирует снижение трудоемкости конкретных изделий, а, следовательно, рост производительности труда, совершенствование технологии производства и т.д. Это связано, прежде всего, с тем, что сам коэффициент пересчета

задает как бы уровень снижения трудоемкости. При этом трудно учесть как дополнительное снижение трудоемкости, так и невыполнение заданного уровня. В-третьих, определенная условность применения коэффициентов не позволяет объективно оценить достижения конкретного производственно-предпринимательского подразделения, а, следовательно, достоверно оценить вклад каждого в общие конечные результаты.

Аналогичные исследования можно провести и с товарной продукцией, рассчитанной в плановых (годовых) ценах.

Таким образом, проведенное исследование показало, что на уровне промышленных предприятий в настоящее время нет единого системного подхода к планированию изменений производственной деятельности, что не позволяет организовать действенной системы внутриfirmенных экономических отношений и связей, ориентированной на получение прибыли.



задает как бы уровень снижения трудоемкости. При этом трудно учесть как дополнительное снижение трудоемкости, так и невыполнение заданного уровня. В-третьих, определенная условность применения коэффициентов не позволяет объективно оценить достижения конкретного производственно-предпринимательского подразделения, а, следовательно, достоверно оценить вклад каждого в общие конечные результаты.

Аналогичные исследования можно провести и с товарной продукцией, рассчитанной в плановых (годовых) ценах.

Таким образом, проведенное исследование показало, что на уровне производственно-предпринимательских подразделений и фирм в настоящее время нет единого системного подхода к сопоставимости показателей, что не позволяет организовать действенной системы внутриfirmенных экономических отношений и связей, ориентированной на получение прибыли.

2.2. Выбор объемного измерителя для производственно-предпринимательских подразделений

Поиски объективного научно обоснованного измерителя объема выпускаемой производственно-предпринимательским подразделением продукции ведутся уже давно. В производственных фирмах накоплен значительный опыт по применению условно-оптовых, расчетных и прочих цен. Их использование также имело целью внедрение единых измерителей для производственно-предпринимательских подразделений. Однако до настоящего времени проблема так и не нашла своего однозначного решения. Одна из причин, не давших положительных результатов поиска показателя объема производства, – отсутствие четко сформулированных требований к нему. На наш взгляд, эти требования должны сводиться к следующему:

1) необходимо, чтобы он наиболее точно отражал трудовой вклад



64 / 169

58%

...

64

2.2. Обоснование отбора показателей планирования изменений производственной деятельности

Обоснование показателей планирования изменений производственной деятельности преследует цель: выявить предпочтительные для их применения сферы деятельности предприятия; обозначить ограничения, знание которых позволило бы повысить результативность использования показателей планирования изменений; обозначить круг вопросов, которые позволяют решать показателей планирования изменений в рамках актуальных проблем эффективного управления предприятиями; наметить методические основы формирования систем показателей планирования изменений производственной деятельности на предприятиях.

В практике работы предприятий в современных условиях все большее предпочтение отдается не отдельным показателям, а их системам. При этом следует сформулировать функции, которые должны выполнять системы показателей. Коротко их можно сформулировать следующим образом.

Во-первых, они должны представлять количественную информацию об экономическом состоянии предприятия в целом.

Во-вторых, системы показателей должны обеспечивать уплотнение информации. Причем компактность должна возрастать по мере продвижения от основания пирамиды к ее вершине. При этом каждая последующая ступенька должна быть источником информации для принятия решения на более высоком уровне пирамиды управления.

В-третьих, системы показателей должны не только позволять оценивать различные стороны хозяйственной деятельности предприятия, но и служить инструментом контроля за достижением намеченных целей. И, наконец, системы показателей должны быть поставщиками информации для составления оперативных планов предприятия, реализация которых позволит достичь намеченных стратегических целей.



89 / 193

14%

...

89

иерархическую структуру особым образом взаимосвязанных между собой показателей.

Рассмотрение систем показателей в контроллинге преследует цели:

- выявить предпочтительные для их применения сферы деятельности предприятия; обозначить ограничения, знание которых позволило бы повысить эффективность использования систем показателей в контроллинге;
- обозначить круг вопросов, которые позволит решить система показателей в контроллинге в рамках актуальных проблем эффективного управления предприятиями;
- наметить методические основы формирования систем контроллинга на предприятиях.

В практике работы предприятий в современных условиях все большее предпочтение отдается не отдельным показателям, а их системам. Вопросам использования в практике анализа хозяйственной деятельности предприятий систем показателей посвящены работы ряда зарубежных и российских ученых.

В своей совместной работе Фалько С.Г. и Носов В.М. формулируют функции, которые должны выполнять системы показателей. Коротко их можно сформулировать следующим образом [170, с. 54].

Во-первых, они должны представлять количественную информацию о финансово-экономическом положении предприятия в целом.

Во-вторых, системы показателей должны обеспечивать уплотнение информации. Причем компактность должна возрастать по мере продвижения от основания пирамиды к ее вершине. При этом каждая последующая ступенька должна быть источником информации для принятия решения на более высоком уровне пирамиды управления. Например, показатель лебитовской заложенности по определенной группе продукции предприятия очень важен для соответствующей службы бухгалтерии, но вряд ли он будет интересен для высшего руководства, которое должно заботиться об эффективности работы капитала предприятия, выраженной показателем рентабельность оборота или ROI.

В-третьих, системы показателей должны не только позволять оценивать различные стороны хозяйственной деятельности предприятия, но и служить инструментом контроля за достижением намеченных целей. И, наконец, системы показателей должны быть поставщиками информации для составления оперативных планов предприятия, реализация которых позволит достичь намеченных стратегических целей.

В этих же источниках указывается, что наиболее часто выбираемыми и реализуемыми на практике стратегическими показателями являются:

- ROI (возврат на инвестированный капитал);
- рентабельность собственного капитала;
- сумма ликвидных средств;
- отношение Кэш-Флоу к сумме заемного капитала;

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? В

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf ? В

65 / 169 58% ...

88 / 193 14% ...

65

Для того чтобы показатели были применимы для планирования изменений производственной деятельности, они должны отражать состояние и результаты деятельности какой-либо сферы деятельности предприятия, обладать актуальностью, компактностью, динамичностью, ориентировать на прогнозирование, допускать сравнение.

Необходимость в использовании систем показателей возникает из-за ограниченной информативности отдельных показателей. Их использование позволяет не только количественно охарактеризовать и оценить ситуацию, но и вскрыть причины ее возникновения, а также провести структурно-логический анализ влияющих факторов. Системы показателей представляют собой иерархическую структуру особым образом взаимосвязанных между собой показателей. На практике рекомендуется использовать отдельные показатели и системы показателей, которые в наилучшей степени помогают выявлять и характеризовать наиболее слабые (узкие) места предприятия. Возможно создание систем показателей, приспособленных под условия конкретного предприятия.

Существует достаточно большое количество отдельных показателей и систем показателей, которые можно систематизировать по различным критериям. Полезной в плане разработки методических основ их формирования является классификация систем показателей на логико-дедуктивные и эмпирико-индуктивные.

В основе логико-дедуктивных систем лежит конкретный показатель верхнего уровня, являющийся стратегически важным для предприятия, который постепенно в определенной последовательности расщепляется на показатели более низкого уровня, находящиеся в смысловой связи с основным показателем.

Эмпирико-индуктивные системы созданы путем статистического отбора информационно наиболее значимых показателей.

Логико-дедуктивные системы показателей считаются универсальными и применимыми для всех целей управления как предприятия в целом, так и

88

Таблица 11
Возможная экономия затрат с использованием более эффективного оборудования при измельчении крупной фракции щепы

Вариант	количество щепы, направляемое на повторное измельчение		потери нормальной фракции щепы при измельчении крупных элементов	потери в цене щепы в отсеве, долл.	общие потери процесса измельчения щепы, долл.	
	%	пл.куб. м				
1	2	$3=\pi^2/100$	4	$5=3^4/100$	6	$7=5*6$
1. при действующем оборудовании 1.1	3	14.514	50	7.257	24	174.165
1.2	7	33.865	50	16.933	24	406.385
2. при новом оборудовании 2.1	3	14.514	10	1.451	24	34.833
2.2	7	33.865	10	3.387	24	81.277

В расчете 3 графы величина π – объем щепы, прошедшей процесс сортирования в предыдущем периоде, он равен 483.792 пл. куб. м.

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что потери в процессе измельчения крупной фракции щепы составили около 200 – 400 тыс. долл. за отчетный период, в то же время, при использовании нового оборудования их можно было снизить до 40 – 80 тыс. долл.

Таким образом, за счет нового оборудования разница в потерях в процессе измельчения щепы в среднем составит порядка 250 тыс. долл. в год. Такое оборудование стоит около 110 тыс. долл., то есть оно достаточно быстро окупается (примерно за полгода). За счет нового оборудования на этапе измельчения крупной фракции щепы у предприятия есть возможность снизить себестоимость 1 т целлюлозы на 1,5 - 2 доллара или на 1%.

3.2. Формирование систем показателей в контроллинге

Необходимость в использовании систем показателей возникает из-за ограниченной информативности отдельных показателей. Их использование позволяет не только количественно охарактеризовать и оценить ситуацию, но и вскрыть причины ее возникновения, а также провести структурно-логический анализ влияющих факторов. Системы показателей представляют собой



Для того чтобы показатели были применимы для планирования изменений производственной деятельности, они должны отражать состояние и результаты деятельности какой-либо сферы деятельности предприятия, обладать актуальностью, компактностью, динамичностью, ориентировать на прогнозирование, допускать сравнение.

Необходимость в использовании систем показателей возникает из-за ограниченной информативности отдельных показателей. Их использование позволяет не только количественно охарактеризовать и оценить ситуацию, но и вскрыть причины ее возникновения, а также провести структурно-логический анализ влияющих факторов. Системы показателей представляют собой иерархическую структуру особым образом взаимосвязанных между собой показателей. На практике рекомендуется использовать отдельные показатели и системы показателей, которые в наилучшей степени помогают выявлять и характеризовать наиболее слабые (узкие) места предприятия. Возможно создание систем показателей, приспособленных под условия конкретного предприятия.

Существует достаточно большое количество отдельных показателей и систем показателей, которые можно систематизировать по различным критериям. Полезной в плане разработки методических основ их формирования является классификация систем показателей на логико-дедуктивные и эмпирико-индуктивные.

В основе логико-дедуктивных систем лежит конкретный показатель верхнего уровня, являющийся стратегически важным для предприятия, который постепенно в определенной последовательности расщепляется на показатели более низкого уровня, находящиеся в смысловой связи с основным показателем.

Эмпирико-индуктивные системы созданы путем статистического отбора информационно наиболее значимых показателей.

Логико-дедуктивные системы показателей считаются универсальными и применимыми для всех целей управления как предприятия в целом, так и



иерархическую структуру особым образом взаимосвязанных между собой показателей.

Рассмотрение систем показателей в контроллинге преследует цели:

- выявить предпочтительные для их применения сферы деятельности предприятия; обозначить ограничения, знание которых позволило бы повысить эффективность использования систем показателей в контроллинге;
- обозначить круг вопросов, которые позволит решить система показателей в контроллинге в рамках актуальных проблем эффективного управления предприятиями;
- наметить методические основы формирования систем контроллинга на предприятиях.

В практике работы предприятий в современных условиях все большее предпочтение отдается не отдельным показателям, а их системам. Вопросам использования в практике анализа хозяйственной деятельности предприятий систем показателей посвящены работы ряда зарубежных и российских ученых.

В своей совместной работе Фалько С.Г. и Носов В.М. формулируют функции, которые должны выполнять системы показателей. Коротко их можно сформулировать следующим образом [170, с. 54].

Во-первых, они должны представлять количественную информацию о финансово-экономическом положении предприятия в целом.

Во-вторых, системы показателей должны обеспечивать уплотнение информации. Причем компактность должна возрастать по мере продвижения от основания пирамиды к ее вершине. При этом каждая последующая ступенька должна быть источником информации для принятия решения на более высоком уровне пирамиды управления. Например, показатель дебиторской задолженности по определенной группе продукции предприятия очень важен для соответствующей службы бухгалтерии, но вряд ли он будет интересен для высшего руководства, которое должно заботиться об эффективности работы капитала предприятия, выраженной показателем рентабельность оборота или ROI.

В-третьих, системы показателей должны не только позволять оценивать различные стороны хозяйственной деятельности предприятия, но и служить инструментом контроля за достижением намеченных целей. И, наконец, системы показателей должны быть поставщиками информации для составления оперативных планов предприятия, реализация которых позволит достичь намеченных стратегических целей.

В этих же источниках указывается, что наиболее часто выбираемыми и реализуемыми на практике стратегическими показателями являются:

- ROI (возврат на инвестированный капитал);
- рентабельность собственного капитала;
- сумма ликвидных средств;
- отношение Кэш-Флоу к сумме заемного капитала;



Для того чтобы показатели были применимы для планирования изменений производственной деятельности, они должны отражать состояние и результаты деятельности какой-либо сферы деятельности предприятия, обладать актуальностью, компактностью, динамичностью, ориентировать на прогнозирование, допускать сравнение.

Необходимость в использовании систем показателей возникает из-за ограниченной информативности отдельных показателей. Их использование позволяет не только количественно охарактеризовать и оценить ситуацию, но и вскрыть причины ее возникновения, а также провести структурно-логический анализ влияющих факторов. Системы показателей представляют собой иерархическую структуру особым образом взаимосвязанных между собой показателей. На практике рекомендуется использовать отдельные показатели и системы показателей, которые в наилучшей степени помогают выявлять и характеризовать наиболее слабые (узкие) места предприятия. Возможно создание систем показателей, приспособленных под условия конкретного предприятия.

Существует достаточно большое количество отдельных показателей и систем показателей, которые можно систематизировать по различным критериям. Полезной в плане разработки методических основ их формирования является классификация систем показателей на логико-дедуктивные и эмпирико-индуктивные.

В основе логико-дедуктивных систем лежит конкретный показатель верхнего уровня, являющийся стратегически важным для предприятия, который постепенно в определенной последовательности расщепляется на показатели более низкого уровня, находящиеся в смысловой связи с основным показателем.

Эмпирико-индуктивные системы созданы путем статистического отбора информационно наиболее значимых показателей.

Логико-дедуктивные системы показателей считаются универсальными и применимыми для всех целей управления как предприятия в целом, так и его частей в зависимости от фазы процесса планирования. Достаточно широко распространены логико-дедуктивные системы: Du Pont, Pyramid Structure of Ratios, ZVEI, система показателей RL.



- оборачиваемость материалов.

Для того чтобы показатели были применимы для контроллинга, они должны отражать состояние и результаты деятельности какой-либо сферы деятельности предприятия, обладать актуальностью, компактностью, динамичностью, ориентировать на прогнозирование, допускать сравнение.

На практике рекомендуется использовать отдельные показатели и системы показателей, которые в наилучшей степени помогают выявлять и характеризовать наиболее слабые (узкие) места предприятия.

Существует достаточно большое количество отдельных показателей и систем показателей, которые можно систематизировать по различным критериям. Полезной в плане разработки методических основ их формирования является классификация систем показателей на логико-дедуктивные и эмпирико-индуктивные.

В основе логико-дедуктивных систем лежит конкретный показатель верхнего уровня, являющийся стратегически важным для предприятия, который постепенно в определенной последовательности расщепляется на показатели более низкого уровня, находящиеся в смысловой связи с основным показателем.

Эмпирико-индуктивные системы созданы путем статистического отбора информационно наиболее значимых показателей.

Логико-дедуктивные системы показателей считаются универсальными и применимыми для всех целей управления как предприятия в целом, так и его частей в зависимости от фазы процесса планирования. Достаточно широко распространены логико-дедуктивные системы: Du Pont, Pyramid Structure of Ratios, ZVEI, система показателей RL.

Система Du Pont разработана одноименной американской компанией. Центральный показатель в ней — рентабельность investированного капитала (Return On Investment - ROI) [88, с. 85]

$$\text{ROI} = (G/U) * (U/K),$$

где G — полученная/запланированная прибыль;

U — полученный/запланированный оборот;

K — используемый/планируемый для использования капитал.

Компоненты рентабельность оборота (G/U) и оборачиваемость капитала (U/K) постепенно разбиваются на конкретные составные части выручки, издержек и капитала.

Существует ряд критических замечаний к показателю ROI:

- относительность всех показателей системы не позволяет определить, за счет какого компонента произошло изменение показателя — числителя или знаменателя;



его частей в зависимости от фазы процесса планирования изменений.

Достаточно широко распространены логико-дедуктивные системы: Du Pont, Pyramid Structure of Ratios, ZVEI, система показателей RL.

Система Du Pont разработана одноименной американской компанией. Центральный показатель в ней – рентабельность инвестированного капитала (Return On Investment – ROI)

$$\text{ROI} = (G/U) * (U/K), \quad 6 \quad [125, \text{c. 85}]$$

где G – полученная/запланированная прибыль;

U – полученный/запланированный оборот;

K – используемый/планируемый для использования капитал.

Компоненты рентабельность оборота (G/U) и оборачиваемость капитала (U/K) постепенно разбиваются на конкретные составные части выручки, издержек и капитала.

Существует ряд критических замечаний к показателю ROI:

- относительность всех показателей системы не позволяет определить, за счет какого компонента произошло изменение показателя – числителя или знаменателя;

- существует опасность, что оптимум низкого порядка войдет в противоречие с глобальным оптимумом;

- ряд характеристик, не рассматриваемых в рамках модели ROI, могут иметь решающее значение для оценки ситуации, например, нематериальный потенциал предприятия.

Несмотря на эти замечания, система Du Pont занимает прочное место в инструментарии планирования изменений, что в основном объясняется простотой ее применения на практике.

Система Pyramid Structure of Ratios предложена Британским институтом менеджмента в первую очередь для сравнения показателей деятельности предприятий. Коэффициентом верхнего уровня в системе также является ROI. Исходя из основной идеи системы, показатели формируются



- оборачиваемость материалов.

Для того чтобы показатели были применимы для контроллинга, они должны отражать состояние и результаты деятельности какой-либо сферы деятельности предприятия, обладать актуальностью, компактностью, динамичностью, ориентированы на прогнозирование, допускать сравнение.

На практике рекомендуется использовать отдельные показатели и системы показателей, которые в наилучшей степени помогают выявлять и характеризовать наиболее слабые (узкие) места предприятия.

Существует достаточно большое количество отдельных показателей и систем показателей, которые можно систематизировать по различным критериям. Полезной в плане разработки методических основ их формирования является классификация систем показателей на логико-дедуктивные и эмпирико-индуктивные.

В основе логико-дедуктивных систем лежит конкретный показатель верхнего уровня, являющийся стратегически важным для предприятия, который постепенно в определенной последовательности расщепляется на показатели более низкого уровня, находящиеся в смысловой связи с основным показателем.

Эмпирико-индуктивные системы созданы путем статистического отбора информационно наиболее значимых показателей.

Логико-дедуктивные системы показателей считаются универсальными и применимыми для всех целей управления как предприятия в целом, так и его частей в зависимости от фазы процесса планирования. Достаточно широко распространены логико-дедуктивные системы: Du Pont, Pyramid Structure of Ratios, ZVEI, система показателей RL.

Система Du Pont разработана одноименной американской компанией. Центральный показатель в ней — рентабельность инвестированного капитала (Return On Investment - ROI) [88, c. 85]

$$\text{ROI} = (G/U) * (U/K),$$

где G — полученная/запланированная прибыль;

U — полученный/запланированный оборот;

K — используемый/планируемый для использования капитал.

Компоненты рентабельность оборота (G/U) и оборачиваемость капитала (U/K) постепенно разбиваются на конкретные составные части выручки, издержек и капитала.

Существует ряд критических замечаний к показателю ROI:

- относительность всех показателей системы не позволяет определить, за счет какого компонента произошло изменение показателя – числителя или знаменателя;



его частей в зависимости от фазы процесса планирования изменений. Достаточно широко распространены логико-дедуктивные системы: Du Pont, Pyramid Structure of Ratios, ZVEI, система показателей RL.

Система Du Pont разработана одноименной американской компанией. Центральный показатель в ней – рентабельность инвестированного капитала (Return On Investment – ROI)

$$\text{ROI} = (G/U) * (U/K), \quad 6 \quad [125, \text{c. 85}]$$

где G – полученная/запланированная прибыль;

U – полученный/запланированный оборот;

K – используемый/планируемый для использования капитал.

Компоненты рентабельность оборота (G/U) и оборачиваемость капитала (U/K) постепенно разбиваются на конкретные составные части выручки, издержек и капитала.

Существует ряд критических замечаний к показателю ROI:

- относительность всех показателей системы не позволяет определить, за счет какого компонента произошло изменение показателя – числителя или знаменателя;

- существует опасность, что оптимум низкого порядка войдет в противоречие с глобальным оптимумом;

- ряд характеристик, не рассматриваемых в рамках модели ROI, могут иметь решающее значение для оценки ситуации, например, нематериальный потенциал предприятия.

Несмотря на эти замечания, система Du Pont занимает прочное место в инструментарии планирования изменений, что в основном объясняется простотой ее применения на практике.

Система Pyramid Structure of Ratios предложена Британским институтом менеджмента в первую очередь для сравнения показателей деятельности предприятий. Коэффициентом верхнего уровня в системе также является ROI. Исходя из основной идеи системы, показатели формируются на основе соотнесения различных позиций к обороту, что ведет к ограничению информативности величин, не зависящих от оборота.



- существует опасность, что оптимум низкого порядка войдет в противоречие с глобальным оптимумом;
- ряд характеристик, не рассматриваемых в рамках модели ROI, могут иметь решающее значение для оценки ситуации, например, нематериальный потенциал предприятия.

Несмотря на эти замечания, система Du Pont занимает прочное место в инструментарии контроллинга, что в основном объясняется простотой ее применения на практике.

Система Pyramid Structure of Ratios предложена Британским институтом менеджмента в первую очередь для сравнения показателей деятельности предприятий. Коэффициентом верхнего уровня в системе также является ROI. Исходя из основной идеи системы, показатели формируются на основе соотнесения различных позиций к обороту, что ведет к ограничению информативности величин, не зависящих от оборота.

Система ZVEI разработана в Германии Центральным союзом электротехнической промышленности. Система представляет собой обширную систему показателей, используемую не только для планирования, но и для анализа во временном аспекте, а также для сравнения разных предприятий. ZVEI состоит из двух крупных блоков: анализа роста и структурного анализа.

Анализ роста исследует важнейшие индикаторы успеха, выраженные в абсолютных величинах, - портфель заказов, оборот, кэш-флоу и др.

Структурный анализ исходит, как и система Du Pont, из показателей результативности и риска, разбитых на отдельные группы:

- 1) показатели рентабельности;
- 2) показатели оборота и прибыли;
- 3) показатели структуры капитала;
- 4) показатели связывания капитала.

Система ZVEI используется, например, для сравнения нескольких предприятий во времени с выявлением потенциалов роста. Использование системы возможно и в обратном направлении - для анализа причин и постепенного формирования показателей более высокого порядка.

Система показателей RL (названная по фамилиям авторов Райхмана и Лахнитта), как и ZVEI, используется для разнообразных целей планирования, анализа и контроля. Центральные величины системы – рентабельность и ликвидность. В системе выделяют общую часть и специальную.

Общая часть нацелена на результат деятельности предприятия, полученный от обычной для него деятельности и рассматривает предприятие вне зависимости от его отраслевой принадлежности. Этот результат состоит из производственного результата и результата от нехарактерной для предприятия деятельности. На их основе формируются различные виды показателей





на основе отнесения различных позиций к обороту, что ведет к ограничению информативности величин, не зависящих от оборота.

Система ZVEI разработана в Германии Центральным союзом электротехнической промышленности. Система представляет собой обширную систему показателей, используемую не только для планирования, но и для анализа во временном аспекте, а также для сравнения разных предприятий. ZVEI состоит из двух крупных блоков: анализа роста и структурного анализа.

Анализ роста исследует важнейшие индикаторы успеха, выраженные в абсолютных величинах, - портфель заказов, оборот, КФ и др.

Структурный анализ исходит, как и система Du Pont, из показателей результативности и риска, разбитых на отдельные группы: показатели рентабельности; показатели оборота и прибыли; показатели структуры капитала; показатели связывания капитала.

Система ZVEI используется, например, для сравнения нескольких предприятий во времени с выявлением потенциалов роста. Использование системы возможно и в обратном направлении – для анализа причин и постепенного формирования плановых показателей более высокого порядка.

Система показателей RL (названная по фамилиям авторов Райхмана и Лахнитта), как и ZVEI, используется для разнообразных целей планирования, анализа и контроля. Центральные величины системы – рентабельность и ликвидность. В системе выделяют общую часть и специальную.

Общая часть нацелена на результат деятельности предприятия, полученный от обычной для него деятельности, и рассматривает предприятие вне зависимости от его отраслевой принадлежности. Этот результат состоит из производственного результата и результата от нехарактерной для предприятия деятельности. На их основе формируются различные виды показателей рентабельности. Анализ ликвидности опирается на показатели потока платеже (КФ) и работающего капитала (Working Capital).



- существует опасность, что оптимум низкого порядка войдет в противоречие с глобальным оптимумом;
- ряд характеристик, не рассматриваемых в рамках модели ROI, могут иметь решающее значение для оценки ситуации, например, нематериальный потенциал предприятия.

Несмотря на эти замечания, система Du Pont занимает прочное место в инструментарии контроллинга, что в основном объясняется простотой ее применения на практике.

Система Pyramid Structure of Ratios предложена Британским институтом менеджмента в первую очередь для сравнения показателей деятельности предприятий. Коэффициентом верхнего уровня в системе также является ROI. Исходя из основной идеи системы, показатели формируются на основе соотнесения различных позиций к обороту, что ведет к ограничению информативности величин, не зависящих от оборота.

Система ZVEI разработана в Германии Центральным союзом электротехнической промышленности. Система представляет собой обширную систему показателей, используемую не только для планирования, но и для анализа во временном аспекте, а также для сравнения разных предприятий. ZVEI состоит из двух крупных блоков: анализа роста и структурного анализа.

Анализ роста исследует важнейшие индикаторы успеха, выраженные в абсолютных величинах, - портфель заказов, оборот, кэш-флоу и др.

Структурный анализ исходит, как и система Du Pont, из показателей результативности и риска, разбитых на отдельные группы:

- 1) показатели рентабельности;
- 2) показатели оборота и прибыли;
- 3) показатели структуры капитала;
- 4) показатели связывания капитала.

Система ZVEI используется, например, для сравнения нескольких предприятий во времени с выявлением потенциалов роста. Использование системы возможно и в обратном направлении – для анализа причин и постепенного формирования показателей более высокого порядка.

Система показателей RL (названная по фамилиям авторов Райхмана и Лахнитта), как и ZVEI, используется для разнообразных целей планирования, анализа и контроля. Центральные величины системы – рентабельность и ликвидность. В системе выделяют общую часть и специальную.

Общая часть нацелена на результат деятельности предприятия, полученный от обычной для него деятельности и рассматривает предприятие вне зависимости от его отраслевой принадлежности. Этот результат состоит из производственного результата и результата от нехарактерной для предприятия деятельности. На их основе формируются различные виды показателей





Специальная часть нацелена на анализ специфических отраслевых и структурных особенностей предприятия. Основными учитываемыми величинами являются объем продаж, доля переменных и постоянных издержек, маржинальная прибыль. При этом снижение доли постоянных издержек рассматривается в той же многоступенчатой иерархии, как и в случае с расчетами различных показателей маржинальной прибыли.

Что касается рекомендаций по практическому использованию и постановки систем показателей, то их в литературе приведено не так много и по большей части они относятся к вопросам применения систем показателей для всесторонней оценки управленческих решений, упуская вопросы и проблемы методического характера, касающиеся их постановки. Больше других, уделено внимание вопросам использования на практике систем показателей ROI.

Каждое предприятие разрабатывает и использует собственную систему показателей, которая в наибольшей степени соответствует профилю и целям предприятия. Тем не менее, как показывают результаты анализа, большинство из этих систем опираются на какую-либо базовую модель. Одна из первых моделей взаимосвязи отдельных показателей, которая впоследствии стала базовой, была разработана в 30-е годы специалистами концерна Дю Понт. Сегодня во всем мире эта модель известна как система показателей Дю Понта или система ROI, поскольку этот показатель является вершиной пирамиды системы Дю Понта.

Обстоятельное исследование вопроса интеграции системы показателей на базе показателя ROI в процессы стратегического и оперативного планирования и управления, достижения материальных, социальных, стоимостных целей, а, следовательно и обеспечения сохранения успешно проведена на машиностроительных предприятиях. Однако внимание уделено, прежде всего, увязке планов снабжения, производства, сбыта продукции с показателями образующими показатель рентабельности investированного капитала ROI на принципиальном уровне.



рентабельности. Анализ ликвидности опирается на показатели потока платежей (КФ) и работающего капитала (Working Capital).

Специальная часть нацелена на анализ специфических отраслевых и структурных особенностей предприятия. Основными учитываемыми величинами являются объем продаж, доля переменных и постоянных издержек, маржинальная прибыль. При этом снижение доли постоянных издержек рассматривается в той же многоступенчатой иерархии, как и в случае с расчетами различных показателей маржинальной прибыли.

Что касается рекомендаций по практическому использованию и постановки систем показателей, то их в литературе приведено не так много и по большей части они относятся к вопросам применения систем показателей для всесторонней оценки управленческих решений, упуская вопросы и проблемы методического характера, касающиеся их постановки. Больше других, уделено внимание вопросам использования на практике систем показателей ROI.

Каждое предприятие разрабатывает и использует собственную систему показателей, которая в наибольшей степени соответствует профилю и целям предприятия. Тем не менее, как показывают результаты анализа, большинство из этих систем опираются на какую-либо базовую модель. Одна из первых моделей взаимосвязи отдельных показателей, которая впоследствии стала базовой, была разработана в 30-е годы специалистами концерна Дю Понт. Сегодня во всем мире эта модель известна как система показателей Дю Понта или система ROI, поскольку этот показатель является вершиной пирамиды системы Дю Понта.

В работе Фалько С.Г. и Носова В.М. описывается пример реализации на одном из московских заводов (АО «Мовен») в 1991г. системы показателей на основе стратегического показателя ROI по формуле Дю-Понт [170, с. 56]. Для данного предприятия была применена упрощенная схема расчета ROI в связи с некоторыми особенностями внутреннего учета на предприятии. На основе описанной системы показателей приведены возможные примеры ее использования для оценки экономического положения фирмы как по данным бухгалтерской отчетности, так и с учетом реальной ситуации. Во втором случае ликвидируются неточности, которые образуются от использования данных бухгалтерской отчетности, которая не лучшим образом отражает происходящую на предприятии хозяйственную деятельность. Также показан пример использования системы ROI для оперативного планирования на предприятии.

Однако, видимо, из-за отсутствия подобных целей, в работе Фалько С.Г. и Носова В.М. не указываются определенные проблемы, которые ожидают предприятие, решившее реализовать у себя подобную систему показателей, как то: руководство должно быть готово задавать цели работы подразделениям в

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Всё

Сохранить Звездочка Печать Письмо Поиск 68 / 169 58% ...

Специальная часть нацелена на анализ специфических отраслевых и структурных особенностей предприятия. Основными учитываемыми величинами являются объем продаж, доля переменных и постоянных издержек, маржинальная прибыль. При этом снижение доли постоянных издержек рассматривается в той же многоступенчатой иерархии, как и в случае с расчетами различных показателей маржинальной прибыли.

Что касается рекомендаций по практическому использованию и постановки систем показателей, то их в литературе приведено не так много и по большей части они относятся к вопросам применения систем показателей для всесторонней оценки управленческих решений, упуская вопросы и проблемы методического характера, касающиеся их постановки. Больше других, уделено внимание вопросам использования на практике систем показателей ROI.

Каждое предприятие разрабатывает и использует собственную систему показателей, которая в наибольшей степени соответствует профилю и целям предприятия. Тем не менее, как показывают результаты анализа, большинство из этих систем опираются на какую-либо базовую модель. Одна из первых моделей взаимосвязи отдельных показателей, которая впоследствии стала базовой, была разработана в 30-е годы специалистами концерна Дю Понт. Сегодня во всем мире эта модель известна как система показателей Дю Понта или система ROI, поскольку этот показатель является вершиной пирамиды системы Дю Понта.

Обстоятельное исследование вопроса интеграции системы показателей на базе показателя ROI в процессы стратегического и оперативного планирования и управления, достижения материальных, социальных, стоимостных целей, а следовательно и обеспечения сохранения и успешного развития проведена на машиностроительных предприятиях. Однако внимание уделено, прежде всего, увязке планов снабжения, производства, сбыта продукции с показателями образующими показатель рентабельности инвестированного капитала ROI на принципиальном уровне. В работе не содержится каких-либо методических рекомендаций по интеграции предложенной системы показателей в практику работы. Это снижает практическую полезность данного изложения.

КонковВИ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf ? Всё

Сохранить Звездочка Печать Письмо Поиск 93 / 193 14% ...

93

количественном выражении (в показателях), а для этого должна быть накоплена база работы за 3-5 лет и иметься достаточно хороший аналитический аппарат на предприятии, работники должны быть готовы воспринимать задаваемые таким образом цели работы. Более того, руководство должно суметь надлежащим образом трансформировать систему стратегических целей в показатели оперативной работы и наложить их на организационную структуру, на центры учета и ответственности.

В своей статье «Показатели оценки эффективности управления предприятием в системе контроллинга» Павлова Е.Н. предлагает дополнить широко распространенную систему показателей в контроллинге на базе показателя ROI еще рядом специфических показателей, характеризующих ту или иную сторону работы предприятия. Однако, ничего не говорится о серьезных ограничениях при их использовании — проблемах, которые могут возникнуть при реализации этих предложений на практике. Без указания этих ограничений, без их учета, можно говорить о множестве показателей по анализу хозяйственной деятельности которые можно предложить к применению в системе контроллинга. По сути, это сводит теоретическую и практическую ценность указанной работы к минимуму.

Свое видение организационных проблем построения системы показателей для планирования и контроля эффективности деятельности предприятия в рамках системы контроллинга излагают в своей совместной работе Фалько С.Г. и Радушев Д.А. [171, с. 103]. Не смотря на выраженный теоретический характер работы, ее тезисы без трудностей проектируемы на практику и, безусловно, представляют собой определенную методическую ценность, хотя носят общий для всех систем показателей характер и не позволяют задать вектор решений при возникновении проблем (альтернатив) постановки систем показателей.

Обстоятельное освещение вопроса интеграции системы показателей на базе показателя ROI в процессы стратегического и оперативного планирования и управления, достижения материальных, социальных, стоимостных целей, а следовательно и обеспечения сохранения и успешного развития предприятия показано в монографии Д. Хана. Однако внимание уделено, прежде всего, увязке планов снабжения, производства, сбыта продукции с показателями образующими показатель рентабельности инвестированного капитала ROI на принципиальном уровне. В работе не содержится каких-либо методических рекомендаций по интеграции предложенной системы показателей в практику работы. Это снижает практическую полезность данного изложения.

Коллектив российских исследователей следующим образом расценивает возможность использования показательного управления: «При помощи пирамиды показателей контроллер может не только сделать выводы о



Проведенные исследования позволяют говорить, что системы логико-индуктивных показателей, в частности на основе показателя ROI, одной из своих задач ставят осуществление принципа планирования «сверху вниз», т.е. когда высшее руководство предприятия формирует плановые задания для всех подразделений, исходя из выработанных стратегических целей. «Низы» должны либо согласиться с поставленным заданием, либо обосновать невозможность его выполнения и дать свои предложения. При этом задача работника, выполняющего функции контроллера, заключается в том, чтобы проверить обоснования «низов» и дать новые предложения, скоординировать остальные плановые показатели. Рассмотренный подход к планированию принципиально отличается от принятого на большинстве предприятий России: «снизу вверх, сверху вниз». Такой подход косвенно свидетельствует об отсутствии у высшего руководства стратегических целей. Как правило, при таком подходе осуществляется принцип планирования «от достигнутого».

Реализация задачи планирования изменений производственной деятельности сталкивается с тремя принципиальными методологическими проблемами.

Во-первых, планирование изменений на предприятиях, базирующиеся на системах показателей, как правило, не создаются систематически. В большинстве случаев из-за необычайно сложных отношений обмена и взаимодействий возникают непреодолимые препятствия для построения четко структурированных иерархических систем. Поэтому цели низшего уровня не могут быть логически выведены из вышестоящих целей.

Во-вторых, при реализации задачи управления на основе согласования целей необходимо широко использовать качественные и количественные показатели для оценки выполнения поставленных целей. Эти показатели лишь приблизительно отражают фактическую степень достижения целей, предоставляя аналитику широкую свободу интерпретаций, для которой методологические концепции планирования изменений мало пригодны.



финансовом состоянии предприятия в настоящий момент, но и предложить пути решения имеющихся проблем, выявить благоприятные и неблагоприятные тенденции» [122, с. 66]. Это позволяет не только оценить работу предприятия, но здесь же получить довольно четкий ответ, что необходимо сделать, чтобы изменить ситуацию. А если разложение показателей работы было совмещено с дезагрегированием целей, то в этом случае становится очевидным и то, кто должен (какой отдел) этим заниматься.

Применительно к системе показателей на базе ключевого показателя ROI разработаны подходы к ее использованию для всесторонней оценки управленческих решений. Однако не уделяется внимание вопросам использования в качестве инструмента управления по целям. А эти вопросы являются особенно актуальными, если учесть, что для современного развития характерно стремление к децентрализации управления.

Изучение и анализ результатов исследования зарубежных и российских авторов позволяют говорить, что системы логико-индуктивных показателей, в частности на основе показателя ROI, одной из своих задач ставят осуществление принципа планирования «сверху вниз», т.е. когда высшее руководство предприятия формирует плановые задания для всех подразделений, исходя из выработанных стратегических целей. «Низы» должны либо согласиться с поставленным заданием, либо обосновать невозможность его выполнения и дать свои предложения. При этом задача работника, выполняющего функции контроллера, заключается в том, чтобы проверить обоснования «низов» и дать новые предложения, скоординировать остальные плановые показатели. Рассмотренный подход к планированию принципиально отличается от принятого на большинстве предприятий России: «снизу вверх, сверху вниз». Такой подход косвенно свидетельствует об отсутствии у высшего руководства стратегических целей. Как правило, при таком подходе осуществляется принцип планирования «от достигнутого».

Базирующуюся на значительном объеме эмпирических данных оценку проблем использования управления на основе систем показателей в контроллинге дают в своей совместной работе Пич Г. и Шерм Э. [132, с. 106]. Они резюмируют, что при реализации указанной задачи контроллинг сталкивается с тремя принципиальными методологическими проблемами.

Во-первых, целевые системы на предприятиях, базирующиеся на системах показателей, как правило, не создаются систематически. В большинстве случаев из-за необычайно сложных отношений обмена и взаимодействий возникают непреодолимые препятствия для построения четко структурированных иерархических систем. Поэтому цели низшего уровня не могут быть логически выведены из вышестоящих целей.

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

69 / 169 58% ...

Проведенные исследования позволяют говорить, что системы логико-индуктивных показателей, в частности на основе показателя ROI, одной из своих задач ставит осуществление принципа планирования «сверху вниз», т.е. когда высшее руководство предприятия формирует плановые задания для всех подразделений, исходя из выработанных стратегических целей. «Низы» должны либо согласиться с поставленным заданием, либо обосновать невозможность его выполнения и дать свои предложения. При этом задача работника, выполняющего функции контроллера, заключается в том, чтобы проверить обоснования «низов» и дать новые предложения, скоординировать остальные плановые показатели. Рассмотренный подход к планированию принципиально отличается от принятого на большинстве предприятий России: «снизу вверх, сверху вниз». Такой подход косвенно свидетельствует об отсутствии у высшего руководства стратегических целей. Как правило, при таком подходе осуществляется принцип планирования «от достигнутого».

Реализация задачи планирования изменений производственной деятельности сталкивается с тремя принципиальными методологическими проблемами.

Во-первых, планирование изменений на предприятиях, базирующиеся на системах показателей, как правило, не создаются систематически. В большинстве случаев из-за необычайно сложных отношений обмена и взаимодействий возникают непреодолимые препятствия для построения четко структурированных иерархических систем. Поэтому цели низшего уровня не могут быть логически выведены из вышестоящих целей.

Во-вторых, при реализации задачи управления на основе согласования целей необходимо широко использовать качественные и количественные показатели для оценки выполнения поставленных целей. Эти показатели лишь приблизительно отражают фактическую степень достижения целей, предоставляя аналитику широкую свободу интерпретаций, для которой методологические концепции планирования изменений мало пригодны.

КонковВИ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf ? Вс

95 / 193 14% ...

95

Во-вторых, при реализации задачи управления на основе согласования целей необходимо широко использовать качественные и количественные показатели для оценки выполнения поставленных целей. Эти показатели лишь приблизительно отражают фактическую степень достижения целей, предоставляя аналитику широкую свободу интерпретаций, для которой методологические концепции контроллеров мало пригодны. Всесторонняя оценка управленческих решений в рамках функции контроллинга из-за несовершенства целевых систем и систем показателей теряет столь необходимую и крайне важную связь с целями предприятия более высокого порядка.

В-третьих, при оценке управленческих действий существуют проблемы учетного характера. С одной стороны, управленческие действия в большинстве случаев влияют сразу на несколько целей, с другой – несколько управленческих мероприятий могут влиять на одну и ту же цель.

Логико-дедуктивные системы используются для оценки решений, сравнения с другими предприятиями, выработки на основе этого стратегических показателей работы, но их сложно использовать для разложения на подцели-задания для подразделений.

Эмпирико-индуктивные системы показателей разработаны с помощью математико-статистических методов путем отбора для некоторой группы предприятий наиболее значимых показателей. Основная цель этих систем показателей – раннее прогнозирование возможных ситуаций неплатежеспособности, т.е. установление, является ли предприятие «здоровым» или «больным», «успешным» или «недостаточно успешным». В эту группу систем показателей входят в первую очередь система Beaver и система Weibel.

Система показателей Beaver построена на основе эмпирического исследования 79 эффективных и 79 неэффективных предприятий. В результате были отобраны 6 наиболее эффективных для целей прогнозирования коэффициентов, представляющих собой отношение:

- КФ – к заемному капиталу;
- чистой прибыли – ко всему капиталу;
- заемного капитала – ко всему капиталу;
- работающего капитала – ко всему капиталу;
- оборотного капитала – к краткосрочному заемному капиталу;
- используемых в ближайшее время денежных средств за вычетом краткосрочного заемного капитала – к производительным затратам без амортизации.

Наибольшее значение приписывается первому коэффициенту.



70 / 169

58%

...

70

Всесторонняя оценка управленческих решений в рамках функции планирования изменений из-за несовершенства систем показателей теряет столь необходимую и крайне важную связь с целями предприятия более высокого порядка.

В-третьих, при оценке плановых действий существуют проблемы учетного характера. С одной стороны, плановые действия в большинстве случаев влияют сразу на несколько целей, с другой – несколько планируемых мероприятий могут влиять на одну и ту же цель.

Логико-дедуктивные системы используются для оценки плановых решений, сравнения с другими предприятиями, выработки на основе этого стратегических показателей работы, но их сложно использовать для разложения на подцели-задания для подразделений.

Эмпирико-индуктивные системы показателей разработаны с помощью математико-статистических методов путем отбора для некоторой группы предприятий наиболее значимых плановых показателей. Основная цель этих систем показателей – раннее прогнозирование возможных ситуаций изменений, т.е. установление, является ли предприятие «здоровым» или «больным», «успешным» или «недостаточно успешным».

Названные системы используются для сравнения значений показателей, полученных для анализируемого предприятия, со значениями, полученными в результате эмпирических исследований так называемых «эталонных» предприятий.

Переходя к вопросу практической реализации преимуществ показателей планирования изменений производственной деятельности необходимо отметить, что по степени изученности прикладных вопросов, первое место занимает вопрос увязки целей предприятия и целей отдела сбыта (торговых агентов). Увязка интересов предприятия и торговых агентов при реализации на практике наименее спорна по сравнению с аналогичными попытками увязать цели предприятия с другими подразделениями. Так, для



95 / 193

14%

...

95

Во-вторых, при реализации задачи управления на основе согласования целей необходимо широко использовать качественные и количественные показатели для оценки выполнения поставленных целей. Эти показатели лишь приблизительно отражают фактическую степень достижения целей, предоставляя аналитику широкую свободу интерпретаций, для которой методологические концепции контроллеров мало пригодны. Всесторонняя оценка управленческих решений в рамках функции контроллинга из-за несовершенства целевых систем и систем показателей теряет столь необходимую и крайне важную связь с целями предприятия более высокого порядка.

В-третьих, при оценке управленческих действий существуют проблемы учетного характера. С одной стороны, управленческие действия в большинстве случаев влияют сразу на несколько целей, с другой – несколько управленческих мероприятий могут влиять на одну и ту же цель.

Логико-дедуктивные системы используются для оценки решений, сравнения с другими предприятиями, выработки на основе этого стратегических показателей работы, но их сложно использовать для разложения на подцели-задания для подразделений.

Эмпирико-индуктивные системы показателей разработаны с помощью математико-статистических методов путем отбора для некоторой группы предприятий наиболее значимых показателей. Основная цель этих систем показателей – раннее прогнозирование возможных ситуаций неплатежеспособности, т.е. установление, является ли предприятие «здоровым» или «больным», «успешным» или «недостаточно успешным». В эту группу систем показателей входит в первую очередь система Beaver и система Weibel.

Система показателей Beaver построена на основе эмпирического исследования 79 эффективных и 79 неэффективных предприятий. В результате были отобраны 6 наиболее эффективных для целей прогнозирования коэффициентов, представляющих собой отношение:

- КФ – к заемному капиталу;
- чистой прибыли – ко всему капиталу;
- заемного капитала – ко всему капиталу;
- работающего капитала – ко всему капиталу;
- оборотного капитала – к краткосрочному заемному капиталу;
- используемых в ближайшее время денежных средств за вычетом краткосрочного заемного капитала – к производительным затратам без амортизации.

Наибольшее значение приписывается первому коэффициенту.



70 / 169

58%

...

70

Всесторонняя оценка управленческих решений в рамках функции планирования изменений из-за несовершенства систем показателей теряет столь необходимую и крайне важную связь с целями предприятия более высокого порядка.

В-третьих, при оценке плановых действий существуют проблемы учетного характера. С одной стороны, плановые действия в большинстве случаев влияют сразу на несколько целей, с другой – несколько планируемых мероприятий могут влиять на одну и ту же цель.

Логико-дедуктивные системы используются для оценки плановых решений, сравнения с другими предприятиями, выработки на основе этого стратегических показателей работы, но их сложно использовать для разложения на подцели-задания для подразделений.

Эмпирико-индуктивные системы показателей разработаны с помощью математико-статистических методов путем отбора для некоторой группы предприятий наиболее значимых плановых показателей. Основная цель этих систем показателей – раннее прогнозирование возможных ситуаций изменений, т.е. установление, является ли предприятие «здоровым» или «больным», «успешным» или «недостаточно успешным».

Названные системы используются для сравнения значений показателей, полученных для анализируемого предприятия, со значениями, полученными в результате эмпирических исследований так называемых «эталонных» предприятий.

Переходя к вопросу практической реализации преимуществ показателей планирования изменений производственной деятельности необходимо отметить, что по степени изученности прикладных вопросов, первое место занимает вопрос увязки целей предприятия и целей отдела сбыта (торговых агентов). Увязка интересов предприятия и торговых агентов при реализации на практике наименее спорна по сравнению с аналогичными попытками увязать цели предприятия с другими подразделениями. Так, для



96 / 193

14%

...

96

Система показателей Weibel основана на исследованиях 72 швейцарских предприятий. В результате были отобраны как наиболее информативные следующие показатели, представляющие собой отношение:

- КФ – к заемному капиталу;
- оборотного капитала – к краткосрочному заемному капиталу;
- используемых в ближайшее время денежных средств за вычетом краткосрочного заемного капитала – к производственным затратам без учета амортизации;
- среднего запаса на складе – к затратам на материалы, умноженное на 365;
- среднего объема полученных кредитов – к объему приобретенных товаров, умноженные на 365;
- заемного капитала – ко всему капиталу.

Названные системы используются для сравнения значений показателей, полученных для анализируемого предприятия, со значениями, полученными в результате эмпирических исследований так называемых «эталонных» предприятий.

Переходя к вопросу практической реализации преимуществ систем показателей в контроллинге необходимо отметить, что по степени изученности прикладных вопросов, пожалуй, первое место занимает вопрос увязки целей предприятия и целей отдела сбыта (торговых агентов). Увязка интересов предприятия и торговых агентов при реализации на практике наименее спорна по сравнению с аналогичными попытками увязать цели предприятия с другими подразделениями. Так, для снабжения и производства все попытки оценки «прибыльности» более сложны и сложнее в плане восприятия исполнителями.

Для оценки прибыльности торговых агентов найдены и получили широкое применение критерии оценки работы, позволяющие согласовать цели их работы с интересами предприятия. Это получаемая ими маржинальная прибыль (выручка от реализации за вычетом переменных издержек) или чистая прибыль - в зависимости от решения предприятия.

В монографиях Фольмута Х.Й. [175] и Дайле А. [51] описываются обстоятельства и особенности реализации на практике управления по целевому показателю прибыльности (маржинальной или чистой).

Что касается реализации подобного согласования интересов на практике, то между интересами торговых агентов и предприятия возникает некоторое противоречие. При выборе одного из вариантов: что будет являться базой для исчисления вознаграждения - маржинальная прибыль или чистая прибыль. Первый вариант отвечает интересам торговых агентов, второй — интересам предприятия. Первая схема предполагает выплату заработка торговым агентам с разницы между выручкой и производственной себестоимостью продукции



снабжения и производства все попытки оценки «прибыльности» более сложны и сложнее в плане восприятия исполнителями.

Для оценки прибыльности торговых агентов найдены и получили широкое применение критерии оценки работы, позволяющие согласовать цели их работы с интересами предприятия. Это получаемая ими маржинальная прибыль (выручка от реализации за вычетом переменных издержек) или чистая прибыль – в зависимости от решения предприятия.

Что касается реализации подобного согласования интересов на практике, то между интересами торговых агентов и предприятия возникает некоторое противоречие. При выборе одного из вариантов: что будет являться базой для исчисления вознаграждения – маржинальная прибыль или чистая прибыль. Первый вариант отвечает интересам торговых агентов, второй – интересам предприятия. Первая схема предполагает выплату заработка торговым агентам с разницы между выручкой и производственной себестоимостью продукции (закупочной ценой для торговых организаций) за минусом прямых затрат на сбыт продукции. В этом случае большая часть факторов – цена реализации, объем реализации, затраты на реализацию продукции – величины хотя бы гипотетически управляемые торговыми агентами. Таким образом, оплата труда по данной схеме приобретает свойство обоснованности. С другой стороны, предприятие не застраховано от такой ситуации, когда маржинальная прибыль не покроет всех его постоянных затрат (например, административно-управленческих расходов), а торговые агенты будут премированы в полном объеме. Поэтому для предприятия предпочтителен показатель чистой прибыли (за вычетом всех расходов из выручки). Однако в этом случае торговые агенты будут нести ответственность за расходы, которые не входят в сферу их влияния. И, как правило, они начинают интересоваться тем, зачем столько людей находится в той или иной службе и чем они занимаются, если их прогнозы не оправдываются, а результаты не очевидны. Таким образом, можно на этом примере говорить о «разрыве», то есть неоднородной, нетождественной

Система показателей Weibel основана на исследованиях 72 швейцарских предприятий. В результате были отобраны как наиболее информативные следующие показатели, представляющие собой отношение:

- КФ – к заемному капиталу;
- оборотного капитала – к краткосрочному заемному капиталу;
- используемых в ближайшее время денежных средств за вычетом краткосрочного заемного капитала – к производственным затратам без учета амортизации;
- среднего запаса на складе – к затратам на материалы, умноженное на 365;
- среднего объема полученных кредитов – к объему приобретенных товаров, умноженные на 365;
- заемного капитала – ко всему капиталу.

Названные системы используются для сравнения значений показателей, полученных для анализируемого предприятия, со значениями, полученными в результате эмпирических исследований так называемых «эталонных» предприятий.

Переходя к вопросу практической реализации преимуществ систем показателей в контроллинге необходимо отметить, что по степени изученности прикладных вопросов, пожалуй, первое место занимает вопрос увязки целей предприятия и целей отдела сбыта (торговых агентов). Увязка интересов предприятия и торговых агентов при реализации на практике наименее спорна по сравнению с аналогичными попытками увязать цели предприятия с другими подразделениями. Так, для снабжения и производства все попытки оценки «прибыльности» более сложны и сложнее в плане восприятия исполнителями.

Для оценки прибыльности торговых агентов найдены и получили широкое применение критерии оценки работы, позволяющие согласовать цели их работы с интересами предприятия. Это получаемая ими маржинальная прибыль (выручка от реализации за вычетом переменных издержек) или чистая прибыль - в зависимости от решения предприятия.

В монографиях Фольмута Х.И. [175] и Дайле А. [51] описываются обстоятельства и особенности реализации на практике управления по целевому показателю прибыльности (маржинальной или чистой).

Что касается реализации подобного согласования интересов на практике, то между интересами торговых агентов и предприятия возникает некоторое противоречие. При выборе одного из вариантов: что будет являться базой для исчисления вознаграждения - маржинальная прибыль или чистая прибыль. Первый вариант отвечает интересам торговых агентов, второй — интересам предприятия. Первая схема предполагает выплату заработка торговым агентам с разницы между выручкой и производственной себестоимостью продукции



ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

71 / 169 58% ...

снабжения и производства все попытки оценки «прибыльности» более сложны и сложнее в плане восприятия исполнителями.

Для оценки прибыльности торговых агентов найдены и получили широкое применение критерии оценки работы, позволяющие согласовать цели их работы с интересами предприятия. Это получаемая ими маржинальная прибыль (выручка от реализации за вычетом переменных издержек) или чистая прибыль – в зависимости от решения предприятия.

Что касается реализации подобного согласования интересов на практике, то между интересами торговых агентов и предприятия возникает некоторое противоречие. При выборе одного из вариантов: что будет являться базой для исчисления вознаграждения – маржинальная прибыль или чистая прибыль. Первый вариант отвечает интересам торговых агентов, второй – интересам предприятия. Первая схема предполагает выплату заработка торговым агентам с разницей между выручкой и производственной себестоимостью продукции (закупочной ценой для торговых организаций) за минусом прямых затрат на сбыт продукции. В этом случае большая часть факторов – цена реализации, объем реализации, затраты на реализацию продукции – величины хотя бы гипотетически управляемые торговыми агентами. Таким образом, оплата труда по данной схеме приобретает свойство обоснованности. С другой стороны, предприятие не застраховано от такой ситуации, когда маржинальная прибыль не покроет всех его постоянных затрат (например, административно-управленческих расходов), а торговые агенты будут премированы в полном объеме. Поэтому для предприятия предпочтителен показатель чистой прибыли (за вычетом всех расходов из выручки). Однако в этом случае торговые агенты будут нести ответственность за расходы, которые не входят в сферу их влияния. И, как правило, они начинают интересоваться тем, зачем столько людей находится в той или иной службе и чем они занимаются, если их прогнозы не оправдываются, а результаты не очевидны. Таким образом, можно на этом примере говорить о «разрыве», то есть неоднородной, нетождественной трансформации целей предприятия в цели подразделений, что создает определенные трудности в реализации заложенного в систему показателей принципа управления на основе согласования по целям.

КонковВИ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf ? Вс

97 / 193 14% ...

(закупочной ценой для торговых организаций) за минусом прямых затрат на сбыт продукции. В этом случае большая часть факторов: цена реализации, объем реализации, затраты на реализацию продукции – величины хотя бы гипотетически управляемые торговыми агентами. Таким образом, оплата труда по данной схеме приобретает свойство обоснованности. С другой стороны, предприятие не застраховано от такой ситуации, когда маржинальная прибыль не покроет всех его постоянных затрат (например, административно-управленческих расходов), а торговые агенты будут премированы в полном объеме. Поэтому для предприятия предпочтителен показатель чистой прибыли (за вычетом всех расходов из выручки). Однако в этом случае торговые агенты будут нести ответственность за расходы, которые не входят в сферу их влияния. И, как правило, они начинают интересоваться тем, зачем столько людей находится в той или иной службе и чем они занимаются, если их прогнозы не оправдываются, а результаты не очевидны. Таким образом, можно на этом примере говорить о «разрыве», то есть неоднородной, нетождественной трансформации целей предприятия в цели подразделений, что создает определенные трудности в реализации заложенного в систему показателей принципа управления на основе согласования по целям.

Данный вопрос имеет и свой психологический аспект. Многие торговые агенты при переходе на новую систему оплаты труда опасаются потерять в заработке. Возникает боязнь того, что придется отвечать «крублем» за расходуемые средства, если на предприятии принималась система оплаты труда исходя из величины суммы покрытия (маржинальной прибыли). В случае, если величина премиального фонда увязывалась на величину чистой прибыли, то возникали серьезные опасения насчет того, что заработка во многом зависит от неконтролируемых расходов кого-то и происходила демотивация сотрудников.

Описанный выше «разрыв» согласованности целей торговых агентов и предприятия конечно можно сгладить. Как правило, на практике так и происходит. Например, при расчете заработной платы могут учитываться оба показателя – маржинальной и чистой прибыли. И в случае достижения обоих запланированных показателей, торговый агент получает максимальную премию. Однако, описанный выше пример показывает, что при дезагрегировании общих целей предприятия на составные части для их задания подразделениям в качестве ориентиров в работе возникают проблемы. Даже в таком казалось бы простом случае – с показателем прибыли далеко не все однозначно.

Таким образом, управление на основе согласования целей с использованием системы показателей имеет место в практике. Однако возможность перевода на подобную основу всего предприятия подвергается сомнению из-за невозможности однозначной, адекватной трансформации целей



трансформации целей предприятия в цели подразделений, что создает определенные трудности в реализации заложенного в систему показателей принципа управления на основе согласования по целям.

Таким образом, управление на основе согласования целей с использованием системы показателей планирования производственной деятельности имеет место в практике. Однако возможность перевода на подобную основу всего предприятия подвергается сомнению из-за невозможности однозначной, адекватной трансформации целей предприятия в цели подразделений. На практике такое управление «осваивает» постепенно различные сферы и функции деятельности предприятий.

В эмпирико-индуктивных системах показателей принимается условное равенство между достижением основной цели предприятия – долгосрочного существования, основанного на оптимизации прибыли с сохранением приемлемого уровня ликвидности, достижением определенных социальных целей – и определением и достижением ряда выявленных показателей «успеха», которые на практике (по статистике) чаще всего коррелируют с успешной работой предприятия.

Система показателей планирования изменений производственной деятельности должна способствовать достижению целей предприятия. Высшие или генеральные цели предприятия формулируются в процессе переговоров между лицами, принимающими решения на самом предприятии, а отчасти и вне его. Процесс целеобразования на предприятии является процессом согласования целей в результате конфликтов и компромиссов между заинтересованными в предприятии лицами и подразделениями.

Высшие цели предприятия: цели доходности и ликвидности, материальные и социальные цели должны быть преобразованы в операционные подцели – задания для исполнителей, на базе которых затем формируются программы и комплексы задач. Программы реализуются посредством мероприятий и операций в рамках установленных ограничений по издержкам или заданий по выручке от продаж. Разукрупнение целей



(закупочной ценой для торговых организаций) за минусом прямых затрат на сбыт продукции. В этом случае большая часть факторов: цена реализации, объем реализации, затраты на реализацию продукции – величины хотя бы гипотетически управляемые торговыми агентами. Таким образом, оплата труда по данной схеме приобретает свойство обоснованности. С другой стороны, предприятие не застраховано от такой ситуации, когда маржинальная прибыль не покроет всех его постоянных затрат (например, административно-управленческих расходов), а торговые агенты будут премированы в полном объеме. Поэтому для предприятия предпочтителен показатель чистой прибыли (за вычетом всех расходов из выручки). Однако в этом случае торговые агенты будут нести ответственность за расходы, которые не входят в сферу их влияния. И, как правило, они начинают интересоваться тем, зачем столько людей находится в той или иной службе и чем они занимаются, если их прогнозы не оправдываются, а результаты не очевидны. Таким образом, можно на этом примере говорить о «разрыве», то есть неоднородной, нетождественной трансформации целей предприятия в цели подразделений, что создает определенные трудности в реализации заложенного в систему показателей принципа управления на основе согласования по целям.

Данный вопрос имеет и свой психологический аспект. Многие торговые агенты при переходе на новую систему оплаты труда опасаются потерять в заработке. Возникает боязнь того, что придется отвечать «рублем» за расходуемые средства, если на предприятии принималась система оплаты труда исходя из величины суммы покрытия (маржинальной прибыли). В случае, если величина премиального фонда увязывалась на величину чистой прибыли, то возникали серьезные опасения насчет того, что заработка во многом зависит от неконтролируемых расходов кого-то и происходила демотивация сотрудников.

Описанный выше «разрыв» согласованности целей торговых агентов и предприятия конечно можно сгладить. Как правило, на практике так и происходит. Например, при расчете заработной платы могут учитываться оба показателя – маржинальной и чистой прибыли. И в случае достижения обоих запланированных показателей, торговый агент получает максимальную премию. Однако, описанный выше пример показывает, что при дезагрегировании общих целей предприятия на составные части для их задания подразделениям в качестве ориентиров в работе возникают проблемы. Даже в таком казалось бы простом случае – с показателем прибыли далеко не все однозначно.

Таким образом, управление на основе согласования целей с использованием системы показателей имеет место в практике. Однако возможность перевода на подобную основу всего предприятия подвергается сомнению из-за невозможности однозначной, адекватной трансформации целей

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

72 / 169 58% ...

трансформации целей предприятия в цели подразделений, что создает определенные трудности в реализации заложенного в систему показателей принципа управления на основе согласования по целям.

Таким образом, управление на основе согласования целей с использованием системы показателей планирования производственной деятельности имеет место в практике. Однако возможность перевода на подобную основу всего предприятия подвергается сомнению из-за невозможности однозначной, адекватной трансформации целей предприятия в цели подразделений. На практике такое управление «осваивает» постепенно различные сферы и функции деятельности предприятий.

В эмпирико-индуктивных системах показателей принимается условное равенство между достижением основной цели предприятия – долгосрочного существования, основанного на оптимизации прибыли с сохранением приемлемого уровня ликвидности, достижением определенных социальных целей – и определением и достижением ряда выявленных показателей «успеха», которые на практике (по статистике) чаще всего коррелируют с успешной работой предприятия.

Система показателей планирования изменений производственной деятельности должна способствовать достижению целей предприятия. Высшие или генеральные цели предприятия формулируются в процессе переговоров между лицами, принимающими решения на самом предприятии, а отчасти и вне его. Процесс целеобразования на предприятии является процессом согласования целей в результате конфликтов и компромиссов между заинтересованными в предприятии лицами, подразделениями или общественными группами.

Высшие цели предприятия: цели доходности и ликвидности, материальные и социальные цели должны быть преобразованы в операционные подцели – задания для исполнителей, на базе которых затем формируются программы и комплексы задач. Программы реализуются посредством мероприятий и операций в рамках установленных ограничений по издержкам или заданий по выручке от продаж. Разукрупнение целей проводится по всем уровням в соответствии с действующей организационной структурой предприятия. Основой такого разукрупнения становится вертикальное разделение целей, которое можно представить в виде объективного соподчинения целей разного уровня. Цель более низкого уровня является средством достижения цели более высокого порядка. Таким образом, совокупность целей предприятия и их связей образует структуру целей предприятия, которая может быть представлена в виде дерева целей.

Логико-дедуктивные системы показателей, как правило, больше нацелены на разложение (дезинтеграцию) высшей цели на подцели предприятия. При этом как система показателей, так и дерево целей являются целостными и не содержат внутри себя противоречивые цели. Однако разработанные таким образом подцели имеют сложности с их проекцией на организационную структуру и в процессе согласования целей и заданий с подразделениями. Некоторые показатели являются результатом деятельности ряда подразделений и далее не могут быть приемлемым образом разлагаться (делегироваться на более низкие уровни управления). Это создает трудности относительно того, какая часть этой цели (показателя) должна выполняться тем или иным подразделением. В результате этого на практике приходится



проводится по всем уровням в соответствии с действующей организационной структурой предприятия. Основой такого разукрупнения становится вертикальное разделение целей, которое можно представить в виде объективного соподчинения целей разного уровня. Цель более низкого уровня является средством достижения цели более высокого порядка. Таким образом, совокупность целей предприятия и их связей образует структуру целей предприятия, которая может быть представлена в виде дерева целей.

Логико-дедуктивные системы показателей, как правило, больше нацелены на разложение (дезинтеграцию) высшей цели на подцели предприятия. При этом как система показателей, так и дерево целей являются целостными и не содержат внутри себя противоречие цели. Однако разработанные таким образом подцели имеют сложности с их проекцией на организационную структуру и в процессе согласования целей и заданий с подразделениями. Некоторые показатели являются результатом деятельности ряда подразделений и далее не могут быть приемлемым образом разлагаться (делегироваться на более низкие уровни управления). Это создает трудности относительно того, какая часть этой цели (показателя) должна выполняться тем или иным подразделением. В результате этого в практике планирования приходится отклоняться от намеченных показателей.

Эмпирико-индуктивные системы показателей не имеют таких широких возможностей для разработки стройного дерева целей и соответствующих им показателей-заданий для подразделений. Такие системы показателей позволяют достигать целей предприятия на несколько иной основе. Для этого, как правило, используется статистический анализ большого числа предприятий какой-либо отрасли и выявляется наличие зависимости между тем или иным показателем и успешной работой предприятия. Определяются также желаемые значения этих показателей. Выявленные таким образом показатели и их целевые значения и проектируются на имеющуюся организационную структуру. В данном случае также могут возникнуть проблемы с переложением целей на организационную структуру. Кроме



предприятия в цели подразделений. На практике такое управление «осваивает» постепенно различные сферы и функции деятельности предприятий.

В эмпирико-индуктивных системах показателей принимается условное равенство между достижением основной цели предприятия – долгосрочного существования, основанного на оптимизации прибыли с сохранением приемлемого уровня ликвидности, достижением определенных социальных целей – и определением и достижением ряда выявленных показателей «успеха», которые на практике (по статистике) чаще всего коррелируют с успешной работой предприятия.

Система показателей должна способствовать достижению целей предприятия. Высшие или генеральные цели предприятия формулируются в процессе переговоров между лицами, принимающими решения на самом предприятии, а отчасти и вне его. Процесс целеобразования на предприятии является процессом согласования целей в результате конфликтов и компромиссов между заинтересованными в предприятии лицами, подразделениями или общественными группами.

Высшие цели предприятия: цели доходности и ликвидности, материальные и социальные цели должны быть преобразованы в операционные подцели – задания для исполнителей, на базе которых затем формируются программы и комплексы задач. Программы реализуются посредством мероприятий и операций в рамках установленных ограничений по издержкам или заданий по выручке от продаж. Разукрупнение целей проводится по всем уровням в соответствии с действующей организационной структурой предприятия. Основой такого разукрупнения становится вертикальное разделение целей, которое можно представить в виде объективного соподчинения целей разного уровня. Цель более низкого уровня является средством достижения цели более высокого порядка. Таким образом, совокупность целей предприятия и их связей образует структуру целей предприятия, которая может быть представлена в виде дерева целей.

Логико-дедуктивные системы показателей, как правило, больше нацелены на разложение (дезинтеграцию) высшей цели на подцели предприятия. При этом как система показателей, так и дерево целей являются целостными и не содержат внутри себя противоречие цели. Однако разработанные таким образом подцели имеют сложности с их проекцией на организационную структуру и в процессе согласования целей и заданий с подразделениями. Некоторые показатели являются результатом деятельности ряда подразделений и далее не могут быть приемлемым образом разлагаться (делегироваться на более низкие уровни управления). Это создает трудности относительно того, какая часть этой цели (показателя) должна выполняться тем или иным подразделением. В результате этого на практике приходится

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

73 / 169 58% ...

73

проводится по всем уровням в соответствии с действующей организационной структурой предприятия. Основой такого разукрупнения становится вертикальное разделение целей, которое можно представить в виде объективного соподчинения целей разного уровня. Цель более низкого уровня является средством достижения цели более высокого порядка. Таким образом, совокупность целей предприятия и их связей образует структуру целей предприятия, которая может быть представлена в виде дерева целей.

Логико-дедуктивные системы показателей, как правило, больше нацелены на разложение (дезинтеграцию) высшей цели на подцели предприятия. При этом как система показателей, так и дерево целей являются целостными и не содержат внутри себя противоречия цели. Однако разработанные таким образом подцели имеют сложности с их проекцией на организационную структуру и в процессе согласования целей и заданий с подразделениями. Некоторые показатели являются результатом деятельности ряда подразделений и далее не могут быть приемлемым образом разлагаться (делегироваться на более низкие уровни управления). Это создает трудности относительно того, какая часть этой цели (показателя) должна выполняться тем или иным подразделением. В результате этого в практике планирования приходится отклоняться от намеченных показателей.

Эмпирико-индуктивные системы показателей не имеют таких широких возможностей для разработки стройного дерева целей и соответствующих им показателей-заданий для подразделений. Такие системы показателей позволяют достигать целей предприятия на несколько иной основе. Для этого, как правило, используется статистический анализ большого числа предприятий какой-либо отрасли и выявляется наличие зависимости между тем или иным показателем и успешной работой предприятия. Определяется также желаемые значения этих показателей. Выявленные таким образом показатели и их целевые значения и проектируются на имеющуюся организационную структуру. В данном случае также могут возникнуть проблемы с переложением целей на организационную структуру. Кроме ~~того, минусом является то, что~~ выбранные таким образом показатели могут противоречить друг другу.

На основе всего вышеизложенного составим сравнительный анализ предпочтительности систем показателей представленный в таблице 12.

На основе этого можно сделать вывод, что разные характеристики данных видов систем показателей говорят о возможности использования их в различных сферах управления предприятиями. Логико-дедуктивных систем – в планировании, оценке и интерпретации будущих вариантов развития, а эмпирико-индуктивных – в оперативной деятельности и в качестве основы систем мотивации персонала центров финансовой ответственности.

Для выработки подходов к рациональной постановке систем показателей рассмотрена связь систем показателей с основными элементами системы контроллинга на предприятии и выяснен характер их взаимоотношений.

Важным аспектом эффективности системы контроллинга на предприятии является соответствие существующей системы целевых показателей его миссии, стратегическим целям и принимаемым на предприятии решениям [175]. Причем речь идет скорее не обо всех рассчитываемых на предприятии показателях, которые ограничиваются лишь широтой инструментов и методов анализа хозяйственной деятельности. Скорее здесь следует говорить о ряде «ключевых» показателей.

Как правило, этот ряд показателей ограничивается набором из 5 – 7 наименований показателей. Ограничителями количества показателей выступают два момента:

1. Перегруженность информацией. Это является негативным моментом. Как правило, указанные ключевые показатели используются руководством предприятия для оперативного управления и чрезмерное количество информации затрудняет ее восприятие. При этом следует отметить, что указанные показатели не просто предоставляются по состоянию на конкретную

КонковВИ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf ? Е

99 / 193 14% ...

99

отклоняться от намеченных показателей и целостность дерева целей несколько условна.

Эмпирико-индуктивные системы показателей не имеют таких широких возможностей для разработки стройного дерева целей и соответствующих им показателей-заданий для подразделений. Такие системы показателей позволяют достигать целей предприятия на несколько иной основе. Для этого, как правило, используется статистический анализ большого числа предприятий какой-либо отрасли и выявляется наличие зависимости между тем или иным показателем и успешной работой предприятия. Определяется также желаемые значения этих показателей. Выявленные таким образом показатели и их целевые значения и проектируются на имеющуюся организационную структуру. В данном случае также могут возникнуть проблемы с переложением целей на организационную структуру. Кроме ~~того, минусом является то, что~~ выбранные таким образом показатели могут противоречить друг другу.

На основе всего вышеизложенного составим сравнительный анализ предпочтительности систем показателей представленный в таблице 12.

На основе этого можно сделать вывод, что разные характеристики данных видов систем показателей говорят о возможности использования их в различных сферах управления предприятиями. Логико-дедуктивных систем – в планировании, оценке и интерпретации будущих вариантов развития, а эмпирико-индуктивных – в оперативной деятельности и в качестве основы систем мотивации персонала центров финансовой ответственности.

Для выработки подходов к рациональной постановке систем показателей рассмотрена связь систем показателей с основными элементами системы контроллинга на предприятии и выяснен характер их взаимоотношений.

Важным аспектом эффективности системы контроллинга на предприятии является соответствие существующей системы целевых показателей его миссии, стратегическим целям и принимаемым на предприятии решениям [175]. Причем речь идет скорее не обо всех рассчитываемых на предприятии показателях, которые ограничиваются лишь широтой инструментов и методов анализа хозяйственной деятельности. Скорее здесь следует говорить о ряде «ключевых» показателей.

Как правило, этот ряд показателей ограничивается набором из 5 – 7 наименований показателей. Ограничителями количества показателей выступают два момента:

1. Перегруженность информацией. Это является негативным моментом. Как правило, указанные ключевые показатели используются руководством предприятия для оперативного управления и чрезмерное количество информации затрудняет ее восприятие. При этом следует отметить, что указанные показатели не просто предоставляются по состоянию на конкретную

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf ? Вс

74 / 169 58% ...

99 / 193 14% ...

того, минусом является то, что выбранные таким образом показатели могут противоречить друг другу.

На основе всего вышеприведенного составим сравнительный анализ предпочтительности систем показателей. Он может быть представлен в табл. 6.

На основе этого можно сделать вывод, что разные характеристики данных видов систем показателей говорят о возможности использования их на различных уровнях планирования. Логико-дедуктивных систем – в планировании, оценке и интерпретации будущих вариантов развития, а эмпирико-индуктивных – в оперативной деятельности и в качестве основы систем мотивации персонала центров финансовой ответственности.

Таблица 6.

Сравнительная оценка логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей планирования изменений

	Логико-дедуктивные системы	Эмпирико-индуктивные системы
Оптимальные задачи для применения	Основа для планирования деятельности предприятия, контроля и управления процессами. Комплексная отечка принимаемых управленческих решений.	Раннее прогнозирование возможных кризисных ситуаций. Возможность использования для управления по целям в оперативном управлении подразделениями
Особенности и использование для управления по целям	Невозможно абсолютно полное и прямое переложение дерева целей стратегического показателя на оргструктуру.	Принимается условное равенство между достижением основной цели предприятия и достижением ряда выявленных показателей «успеха»
Психологический аспект	Сложные показатели тяжело воспринимаются в качестве ориентиров для оперативной работы. «Тяготят» невозможность повлиять на некоторые факторы.	Легче воспринимаются в качестве ориентиров в текущей работе, даже людьми без экономического образования. Как правило, используются только те показатели, на которые влияют подразделения.
Возможность учета специфики отрасли	Универсальны для всех отраслей	Могут учитывать специфику отрасли, пожелания собственника, особенности целей предприятия

Для выработки подходов к рациональной постановке систем показателей планирования изменений рассмотрена связь систем показателей

отклоняться от намеченных показателей и целостность дерева целей несколько условна.

Эмпирико-индуктивные системы показателей не имеют таких широких возможностей для разработки стройного дерева целей и соответствующих им показателей-заданий для подразделений. Такие системы показателей позволяют достигать целей предприятия на несколько иной основе. Для этого, как правило, используется статистический анализ большого числа предприятий какой-либо отрасли и выявляется наличие зависимости между тем или иным показателем и успешной работой предприятия. Определяется также желаемые значения этих показателей. Выявленные таким образом показатели и их целевые значения и проектируются на имеющуюся организационную структуру. В данном случае также могут возникнуть проблемы с переложением целей на организационную структуру. Кроме того, минусом является то, что выбранные таким образом показатели могут противоречить друг другу.

На основе всего вышеприведенного составим сравнительный анализ предпочтительности систем показателей представленный в таблице 12.

На основе этого можно сделать вывод, что разные характеристики данных видов систем показателей говорят о возможности использования их в различных сферах управления предприятиями. Логико-дедуктивных систем – в планировании, оценке и интерпретации будущих вариантов развития, а эмпирико-индуктивных – в оперативной деятельности и в качестве основы систем мотивации персонала центров финансовой ответственности.

Для выработки подходов к рациональной постановке систем показателей рассмотрена связь систем показателей с основными элементами системы контроллинга на предприятии и выяснен характер их взаимоотношений.

Важным аспектом эффективности системы контроллинга на предприятии является соответствие существующей системы целевых показателей его миссии, стратегическим целям и принимаемым на предприятии решениям [175]. Причем речь идет скорее не обо всех рассчитываемых на предприятии показателях, которые ограничиваются лишь широтой инструментов и методов анализа хозяйственной деятельности. Скорее здесь следует говорить о ряде «ключевых» показателей.

Как правило, этот ряд показателей ограничивается набором из 5 – 7 наименований показателей. Ограничителями количества показателей выступает два момента:

1. Перегруженность информацией. Это является негативным моментом. Как правило, указанные ключевые показатели используются руководством предприятия для оперативного управления и чрезмерное количество информации затрудняет ее восприятие. При этом следует отметить, что указанные показатели не просто предоставляются по состоянию на конкретную

того, минусом является то, что выбранные таким образом показатели могут противоречить друг другу.

На основе всего вышеприведенного составим сравнительный анализ предпочтительности систем показателей. Он может быть представлен в табл. 6.

На основе этого можно сделать вывод, что разные характеристики данных видов систем показателей говорят о возможности использования их на различных уровнях планирования. Логико-дедуктивных систем – в планировании, оценке и интерпретации будущих вариантов развития, а эмпирико-индуктивных – в оперативной деятельности и в качестве основы систем мотивации персонала центров финансовой ответственности.

Таблица 6.

Сравнительная оценка логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей планирования изменений		
	Логико-дедуктивные системы	Эмпирико-индуктивные системы
Оптимальные задачи для применения	Основа для планирования деятельности предприятия, контроля и управления процессами. Комплексная оценка принимаемых управленческих решений.	Раннее прогнозирование возможных кризисных ситуаций. Возможность использования для управления по целям в оперативном управлении подразделениями
Особенности и использования для управления по целям	Невозможно абсолютно полное и прямое переложение дерева целей стратегического показателя на оргструктуру.	Принимается условное равенство между достижением основной цели предприятия и достижением ряда выявленных показателей «успеха»
Психологический аспект	Сложные показатели тяжело воспринимаются в качестве ориентиров для оперативной работы. «Тяготит» невозможность повлиять на некоторые факторы.	Легче воспринимаются в качестве ориентиров в текущей работе, даже людьми без экономического образования. Как правило, используются только те показатели, на которые влияют подразделения
Возможность учета специфики отрасли	Универсальны для всех отраслей	Могут учитывать специфику отрасли, пожелания собственника, особенности целей предприятия

Для выработки подходов к рациональной постановке систем показателей планирования изменений рассмотрена связь систем показателей

дату, а приводится статистика за несколько периодов, указываются планируемые (целевые) их значения.

Таблица 12

Особенности логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей		
	Логико-дедуктивные системы	Эмпирико-индуктивные системы
Оптимальные задачи для применения	- основа для планирования деятельности предприятия, контроля и управления процессами; - комплексная оценка принимаемых управленческих решений.	- раннее прогнозирование возможных кризисных ситуаций; - возможность использования для управления по целям в оперативном управлении подразделениями
Особенности использования для управления по целям	Невозможно абсолютно полное и прямое переложение дерева целей стратегического показателя на оргструктуру	Принимается условное равенство между достижением основной цели предприятия и достижением ряда выявленных показателей «успеха»
Психологический аспект	Сложные показатели тяжело воспринимаются в качестве ориентиров для оперативной работы. «Тяготит» невозможность повлиять на некоторые факторы	Легче воспринимаются в качестве ориентиров в текущей работе, даже людьми без экономического образования. Как правило, используются только те показатели, на которые влияют подразделения
Возможность учета специфики отрасли	Универсальны для всех отраслей	Могут учитывать специфику отрасли, пожелания собственника, особенности целей предприятия

2. Система оперативной отчетности имеет свои ограничения, как по частоте предоставления отчетности, так и по обширности представляемых показателей.

Исходя из этого, очень важно, чтобы указанные целевые показатели количественно отражали суть происходящих на предприятии процессов с одной стороны и являлись бы адекватными показателями результативности достижения миссии предприятия, стратегических и оперативных целей, реализующиеся через систему принятия решений. Так как в важнейшем управленческом вопросе – принятии управленческих решений на стадии контроля ведется сопоставление результатов работы с поставленными целями – количественно выраженными показателями, что будет являться отправной точкой принятия и реализации новых управленческих решений.

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

75 / 169 58% ...

планирования с целями предприятия и выявлен характер их взаимоотношений.

Важным аспектом эффективности системы планирования изменений производственной деятельности на предприятии является соответствие существующей системы показателей его миссии, стратегическим целям и принимаемым на предприятии решениям [67, с. 108]. Причем речь идет скорее не о всех рассчитываемых на предприятии показателях изменений, которые ограничиваются лишь широтой инструментов и методов планирования хозяйственной деятельности. Скорее здесь следует говорить о ряде «ключевых» показателей.

Как правило, этот ряд показателей ограничивается набором из 5-7 наименований показателей. Ограничительными количества показателей выступает два момента:

1. Перегруженность информацией. Это является негативным моментом. Как правило, указанные ключевые показатели используются руководством предприятия для оперативного планирования и управления, и чрезмерное количество информации затрудняет ее восприятие. При этом следует отметить, что указанные показатели не просто предоставляются по состоянию на конкретную дату, а приводится статистика за несколько периодов, указываются планируемые (целевые) их значения.
2. Система оперативной отчетности имеет свои ограничения, как по частоте предоставления отчетности, так и по обширности представляемых показателей.

Исходя из этого, очень важно, чтобы указанные показатели количественно отражали суть происходящих на предприятии процессов с одной стороны и являлись бы адекватными показателями результативности достижения миссии предприятия, стратегических и оперативных целей, реализующиеся через систему принятия плановых решений. Так как в принятии управленческих решений осуществляется путем сопоставления результатов работы с поставленными целями – количественно выраженным

КонковВИ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf ? Вс

99 / 193 14% ...

отклоняться от намеченных показателей и целостность дерева целей несколько условна.

Эмпирико-индуктивные системы показателей не имеют таких широких возможностей для разработки стройного дерева целей и соответствующих им показателей-заданий для подразделений. Такие системы показателей позволяют достигать целей предприятия на несколько иной основе. Для этого, как правило, используется статистический анализ большого числа предприятий какой-либо отрасли и выявляется наличие зависимости между тем или иным показателем и успешной работой предприятия. Определяется также желаемые значения этих показателей. Выявленные таким образом показатели и их целевые значения и проектируются на имеющуюся организационную структуру. В данном случае также могут возникнуть проблемы с переложением целей на организационную структуру. Кроме того, минусом является то, что выбранные таким образом показатели могут противоречить друг другу.

На основе всего вышеизложенного составим сравнительный анализ предпочтительности систем показателей представленный в таблице 12.

На основе этого можно сделать вывод, что разные характеристики данных видов систем показателей говорят о возможности использования их в различных сферах управления предприятиями. Логико-дедуктивных систем – в планировании, оценке и интерпретации будущих вариантов развития, а эмпирико-индуктивных – в оперативной деятельности и в качестве основы систем мотивации персонала центров финансовой ответственности.

Для выработки подходов к рациональной постановке систем показателей рассмотрена связь систем показателей с основными элементами системы контроллинга на предприятии и выяснен характер их взаимоотношений.

Важным аспектом эффективности системы контроллинга на предприятии является соответствие существующей системы целевых показателей его миссии, стратегическим целям и принимаемым на предприятии решениям [175]. Причем речь идет скорее не обо всех рассчитываемых на предприятии показателях, которые ограничиваются лишь широтой инструментов и методов анализа хозяйственной деятельности. Скорее здесь следует говорить о ряде «ключевых» показателей.

Как правило, этот ряд показателей ограничивается набором из 5 – 7 наименований показателей. Ограничительными количества показателей выступает два момента:

1. Перегруженность информацией. Это является негативным моментом. Как правило, указанные ключевые показатели используются руководством предприятия для оперативного управления и чрезмерное количество информации затрудняет ее восприятие. При этом следует отметить, что указанные показатели не просто предоставляются по состоянию на конкретную

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

Сохранить Звездочка Печать Печать в PDF Печать в Word Печать в Excel Печать в PDF Печать в Word Печать в Excel Печать в PDF Печать в Word Печать в Excel 75 / 169 58% ...

75

планирования с целями предприятия и выявлен характер их взаимоотношений.

Важным аспектом эффективности системы планирования изменений производственной деятельности на предприятии является соответствие существующей системы показателей его миссии, стратегическим целям и принимаемым на предприятии решениям [67, с. 108]. Причем речь идет скорее не о всех рассчитываемых на предприятии показателях изменений, которые ограничиваются лишь широтой инструментов и методов планирования хозяйственной деятельности. Скорее здесь следует говорить о ряде «ключевых» показателей.

Как правило, этот ряд показателей ограничивается набором из 5-7 наименований показателей. Ограничительными количества показателей выступает два момента:

1. Перегруженность информацией. Это является негативным моментом. Как правило, указанные ключевые показатели используются руководством предприятия для оперативного планирования и управления, и чрезмерное количество информации затрудняет ее восприятие. При этом следует отметить, что указанные показатели не просто предоставляются по состоянию на конкретную дату, а приводится статистика за несколько периодов, указываются планируемые (целевые) их значения.
2. Система оперативной отчетности имеет свои ограничения, как по частоте предоставления отчетности, так и по обширности представляемых показателей.

Исходя из этого, очень важно, чтобы указанные показатели количественно отражали суть происходящих на предприятии процессов с одной стороны и являлись бы адекватными показателями результативности достижения миссии предприятия, стратегических и оперативных целей, реализующиеся через систему принятия плановых решений. Так как в принятии управленческих решений осуществляется путем сопоставления результатов работы с поставленными целями – количественно выраженнымми показателями, что будет являться отправной точкой принятия и реализации новых управленческих решений.

КонковВИ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf ? Вс

Сохранить Звездочка Печать Печать в PDF Печать в Word Печать в Excel Печать в PDF Печать в Word Печать в Excel Печать в PDF Печать в Word Печать в Excel 100 / 193 14% ...

100

дату, а приводится статистика за несколько периодов, указываются планируемые (целевые) их значения.

Таблица 12

Особенности логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей

	Логико-дедуктивные системы	Эмпирико-индуктивные системы
Оптимальные задачи для применения	- основа для планирования деятельности предприятия, контроля и управления процессами; - комплексная оценка принимаемых управленческих решений.	- раннее прогнозирование возможных кризисных ситуаций; - возможность использования для управления по целям в оперативном управлении подразделениями
Особенности использования для управления по целям	Невозможно абсолютно полное и прямое переложение дерева целей стратегического показателя на оргструктуру	Принимается условное равенство между достижением основной цели предприятия и достижением ряда выявленных показателей «успеха»
Психологический аспект	Сложные показатели тяжело воспринимаются в качестве ориентиров для оперативной работы. «Тяготит» невозможность повлиять на некоторые факторы	Легче воспринимаются в качестве ориентиров в текущей работе, даже людьми без экономического образования. Как правило, используются только те показатели, на которые влияют подразделения
Возможность учета специфики отрасли	Универсальны для всех отраслей	Могут учитывать специфику отрасли, пожелания собственника, особенности целей предприятия

2. Система оперативной отчетности имеет свои ограничения, как по частоте предоставления отчетности, так и по обширности представляемых показателей.

Исходя из этого, очень важно, чтобы указанные целевые показатели количественно отражали суть происходящих на предприятии процессов с одной стороны и являлись бы адекватными показателями результативности достижения миссии предприятия, стратегических и оперативных целей, реализующиеся через систему принятия плановых решений. Так как в важнейшем управленческом вопросе – принятии управленческих решений на стадии контроля ведется сопоставление результатов работы с поставленными целями – количественно выраженнымми показателями, что будет являться отправной точкой принятия и реализации новых управленческих решений.

показателями, что будет являться отправной точкой принятия и реализации новых плановых и управленческих решений.

Рассмотрение связи между организационной структурой и системой показателей позволяет говорить о том, что организационная структура предприятия как совокупность центров финансовой отчетности (центры затрат, центры прибыли, венчур-центры и проч.) определяет то, в каком разрезе предоставляются показатели работы. При этом в зависимости от целей предприятия, особенностей финансовой структуры и системы показателей определяется то, какие плановые показатели рассчитываются только по предприятию в целом, а какие в разрезе центров финансовой ответственности.

Можно предположить косвенное влияние системы показателей на организационную структуру, если принять во внимание то, что не все необходимые для оперативного управления показатели могут быть предоставлены в требуемом разрезе, что создает угрозу вообще для рационального управления некоторыми центрами финансовой ответственности. Но в таких случаях следует просто ориентироваться на принцип результативности. Определяется что результативнее: управлять объектом на основе имеющегося количества информации или менять систему планирования на предприятии, а может быть эффективнее изменить организационную структуру предприятия.

Основным же противоречием между организационной структурой и системой показателей, в разрешении которого заключается разработка оптимальной по данному критерию системы показателей является совмещение принципа последовательной дезинтеграции целей предприятия на подцели-задания для подразделений с существующей на предприятии организационной структурой и уровнем квалификации работающего в них персонала. Решение противоречия может лежать в сфере изменения организационной структуры (совмещения организационной и финансовых структур), повышения квалификации работников.

Рассмотрение связи между организационной структурой и системой показателей позволяет говорить о том, что организационная структура предприятия как совокупность центров финансовой отчетности – ЦФО (центры затрат, центры прибыли, венчур-центры и проч.) определяет то, в каком разрезе предоставляются показатели работы. При этом в зависимости от целей предприятия, особенностей финансовой структуры и системы показателей определяется то, какие показатели рассчитываются только по предприятию в целом, а какие в разрезе центров финансовой ответственности.

Можно предположить косвенное влияние системы показателей на организационную структуру, если принять во внимание то, что не все необходимые для оперативного управления показатели могут быть предоставлены в требуемом разрезе, что создает угрозу вообще для рационального управления некоторыми ЦФО. Но в таких случаях следует просто ориентироваться на принцип эффективности. Определяется что эффективнее: управлять объектом на основе имеющегося количества информации или менять систему учета на предприятии, а может быть эффективнее изменить организационную структуру предприятия.

Основным же противоречием между организационной структурой и системой показателей, в разрешении которого заключается разработка оптимальной по данному критерию системы показателей является совмещение принципа последовательной дезинтеграции целей предприятия на подцели-задания для подразделений с существующей на предприятии организационной структурой и уровнем квалификации работающего в них персонала. Решение противоречия может лежать в сфере изменения организационной структуры (совмещения организационной и финансовых структур), повышения квалификации работников.

Взаимосвязь между управленческим учетом и системой показателей определяющим моментом будет являться назначение управленческого учета и системы показателей в снабжении оперативной и релевантной информацией для принятия управленческих решений. В той же степени, в какой система показателей зависит от процедуры принятия решений, управленческий учет зависит от системы показателей.

Изложенный анализ позволяет предложить схему разрешения основных противоречий при постановке систем показателей на предприятии.

При этом для каждого предприятия баланс между указанными противоречиями является результатом поиска оптимальных решений с учетом всего спектра факторов. Совокупность равновесия по трем направлениям взаимодействия системы показателей с элементами системы контроллинга образует схему оптимальной для данного предприятия системы показателей.

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ?

77 / 169 58% ...

77

Во взаимосвязях оперативного учета и системой показателей определяющим моментом будет являться назначение оперативного учета и системы показателей в формировании оперативной и релевантной информации для принятия плановых решений. В той же степени, в какой система показателей планирования изменений зависит от процедуры принятия решений, оперативный учет зависит от системы показателей.

Указанные взаимосвязи представлены на рис. 3.

Изложенный анализ позволяет предложить схему разрешения основных противоречий при постановке систем показателей планирования изменений производственной деятельности на предприятии.

```

graph TD
    A[Цели] --> B[Процедуры принятия решений]
    A --> C[Орг. структура]
    A --> D[Оперативный учет]
    B --> E[Показатели планирования изменений]
    C --> E
    D --> E
    E --> B
    E --> C
    E --> D
  
```

Рис. 3. Схема зависимости показателей планирования изменений производственной деятельности от системы управления и оперативного учета.

При этом для каждого предприятия баланс между указанными противоречиями является результатом поиска оптимальных решений с учетом всего спектра факторов (рис. 4). Совокупность равновесия по трем направлениям взаимодействия системы показателей планирования изменений с элементами системы образует «профиль» оптимальной для данного предприятия системы показателей.

КонковВИ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf x ? Всё

Файл Звезда Печать Письмо Поиск Вперед Вниз 101 / 193 14% ...

101

Рассмотрение связи между организационной структурой и системой показателей позволяет говорить о том, что организационная структура предприятия как совокупность центров финансовой отчетности – ЦФО (центры затрат, центры прибыли, венчур-центры и проч.) определяет то, в каком разрезе предоставляются показатели работы. При этом в зависимости от целей предприятия, особенностей финансовой структуры и системы показателей определяется то, какие показатели рассчитываются только по предприятию в целом, а какие в разрезе центров финансовой ответственности.

Можно предположить косвенное влияние системы показателей на организационную структуру, если принять во внимание то, что не все необходимые для оперативного управления показатели могут быть предоставляемы в требуемом разрезе, что создает угрозу вообще для рационального управления некоторыми ЦФО. Но в таких случаях следует просто ориентироваться на принцип эффективности. Определяется что эффективнее: управлять объектом на основе имеющегося количества информации или менять систему учета на предприятии, а может быть эффективнее изменить организационную структуру предприятия.

Основным же противоречием между организационной структурой и системой показателей, в разрешении которого заключается разработка оптимальной по данному критерию системы показателей является совмещение принципа последовательной дезинтеграции целей предприятия на подцели-задания для подразделений с существующей на предприятии организационной структурой и уровнем квалификации работающего в них персонала. Решение противоречия может лежать в сфере изменения организационной структуры (совмещения организационной и финансовых структур), повышения квалификации работников.

Во взаимосвязях между управленческим учетом и системой показателей определяющим моментом будет являться назначение управленческого учета и системы показателей в снабжении оперативной и релевантной информацией для принятия управленческих решений. В той же степени, в какой система показателей зависит от процедуры принятия решений, управленческий учет зависит от системы показателей.

Изложенный анализ позволяет предложить схему разрешения основных противоречий при постановке систем показателей на предприятии.

При этом для каждого предприятия баланс между указанными противоречиями является результатом поиска оптимальных решений с учетом всего спектра факторов. Совокупность равновесия по трем направлениям взаимодействия системы показателей с элементами системы контроллинга образует схему оптимальной для данного предприятия системы показателей.

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Всё

Файлы История Печать Показать в панели

Скачать Вид Установка Помощь Помощь

78 / 169 58% ...

КонковВИ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf ? Всё

Файлы История Печать Показать в панели

Скачать Вид Установка Помощь Помощь

102 / 193 14% ...

78

Таким образом, системы показателей планирования изменений производственной деятельности предприятия является результирующей от миссии предприятия, его стратегических и оперативных целей, от структуры центров финансовой ответственности, а также от порядка принятия плановых и управленических решений на предприятии. В свою очередь она во многом влияет на систему оперативного учета. Это означает, что система показателей планирования изменений производственной деятельности выступает инструментом, интегрирующим процессы учета, анализа и принятия плановых и управленических решений на предприятии.

102

Таким образом, системы целевых показателей предприятия является результирующей от миссии предприятия, его стратегических и оперативных целей, от структуры центров финансовой ответственности, а также от порядка принятия управленических решений на предприятии. В свою очередь она во многом влияет на систему управленического учета. Это означает, что система целевых показателей выступает инструментом, интегрирующим процессы учета, анализа и принятия управленических решений на предприятии.

При формировании систем целевых показателей, наиболее полно учесть специфику их взаимосвязей с элементами системы контроллинга и элементами внутренней среды организации позволяет использование итерационно-уровневого подхода.

С одной стороны, это позволяет разделить сферы применения логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей путем формирования систем целевых показателей на уровне функций и на уровне отдельных подразделений. С другой стороны, позволяет обеспечить рациональное формирование системы целевых показателей путем поэтапного (итерационного) согласования очередного элемента системы контроллинга или элемента внутренней среды предприятия с системой целевых показателей. Очередность итерации выделяется на основании места формируемого элемента в цепочке зависимости: цели → организационная структура/регламент принятия решений → система показателей → управленический учет.

Взаимосвязь системы показателей с другими элементами системы контроллинга и элементами внутренней среды организации определяет перечень работ, проведение которых необходимо для рационального формирования целевых систем показателей.

Для логико-дедуктивных систем показателей эта последовательность представлена в таблице 13.

Примером подтверждающим возможность реализации системы целевых показателей функциональных областей является созданная на ОАО «Соломбальский ЦБК» система показателей. Так, выделяются следующие функциональные области, для которых подобраны показатели: логистика, закупки, маркетинг.

В области контроля за экономичностью, контроллинг призван вырабатывать рекомендации для руководителей на разных уровнях логистики таким образом, чтобы достигалась оптимальная комбинация затрат. При отслеживании экономичности на предприятии используются следующие показатели:

1. степень готовности поставщика: количество своевременно удовлетворенных потребностей / общее количество потребностей в сырье и материалах;
2. потери от недостающих сырья и материалов: потери от прерывания процесса

Принятие плановых решений	Адекватное отображение успешности (результативности) достижения целей предприятия	Системное отображение происходящих на предприятии процессов
Организационная структура	Адекватность системы показателей существующей организационной структуре и уровню квалификации персонала	Соблюдение структуры дезинтеграции целей предприятия на подразделения для подразделений
Система оперативного учета	Максимальное использование имеющейся системы оперативного учета, минимизация расходов на получение дополнительных данных для системы показателей планирования изменений при ее введении	Релевантные, нужным образом структурированные и оперативные данные для расчета показателей планирования изменений.

Рис. 4. Профиль системы показателей на предприятии как результат решения противоречий.

При формировании систем показателей планирования изменений производственной деятельности, наиболее полно учесть специфику их взаимосвязей с элементами внутренней среды предприятия позволяет использование итерационно-уровневого подхода.

С одной стороны, это позволяет разделить сферы применения логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей путем формирования систем показателей планирования изменений на уровне функций и на уровне отдельных подразделений. С другой стороны, позволяет обеспечить рациональное формирование системы показателей планирования изменений путем поэтапного (итерационного) согласования очередного элемента внутренней среды организации с системой показателей планирования изменений. Очередность итерации выделяется на основании места формируемого элемента в цепочке зависимости цели → организационная структура/регламент принятия решений → система показателей → оперативный учет.

Взаимосвязь системы показателей планирования изменений с другими элементами внутренней среды организации определяет перечень работ, проведение которых необходимо для рационального формирования систем показателей планирования изменений.

Для логико-дедуктивных систем показателей эта последовательность представлена в табл. 7.

Реализация системы показателей планирования изменений производственной деятельности на предприятии связана с проведением его реструктуризации, требует определенного уровня развития внутрифирменного планирования и при внедрении способствует решению актуальных проблем управления.

Для эмпирико-индуктивных систем показателей планирования изменений производственной деятельности последовательность мероприятий по их организации представлена в табл. 8.

Таким образом, системы целевых показателей предприятия является результирующей от миссии предприятия, его стратегических и оперативных целей, от структуры центров финансовой ответственности, а также от порядка принятия управленческих решений на предприятии. В свою очередь она во многом влияет на систему управленческого учета. Это означает, что система целевых показателей выступает инструментом, интегрирующим процессы учета, анализа и принятия управленческих решений на предприятии.

При формировании систем целевых показателей, наиболее полно учесть специфику их взаимосвязей с элементами системы контроллинга и элементами внутренней среды организации позволяет использование итерационно-уровневого подхода.

С одной стороны, это позволяет разделить сферы применения логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей путем формирования систем целевых показателей на уровне функций и на уровне отдельных подразделений. С другой стороны, позволяет обеспечить рациональное формирование системы целевых показателей путем поэтапного (итерационного) согласования очередного элемента системы контроллинга или элемента внутренней среды предприятия с системой целевых показателей. Очередность итерации выделяется на основании места формируемого элемента в цепочке зависимости: цели → организационная структура/регламент принятия решений → система показателей → управленческий учет.

Взаимосвязь системы показателей с другими элементами системы контроллинга и элементами внутренней среды организации определяет перечень работ, проведение которых необходимо для рационального формирования целевых систем показателей.

Для логико-дедуктивных систем показателей эта последовательность представлена в таблице 13.

Примером подтверждающим возможность реализации системы целевых показателей функциональных областей является созданная на ОАО «Соломбальский ЦБК» система показателей. Так, выделяются следующие функциональные области, для которых подобраны показатели: логистика, закупки, маркетинг.

В области контроля за экономичностью, контроллинг призван вырабатывать рекомендации для руководителей на разных уровнях логистики таким образом, чтобы достигалась оптимальная комбинация затрат. При отслеживании экономичности на предприятии используются следующие показатели:

1. степень готовности поставщика: количество своевременно удовлетворенных потребностей / общее количество потребностей в сырье и материалах;
2. потери от недостающих сырья и материалов: потери от прерывания процесса

При формировании систем показателей планирования изменений производственной деятельности, наиболее полно учесть специфику их взаимосвязей с элементами внутренней среды предприятия позволяет использование итерационно-уровневого подхода.

С одной стороны, это позволяет разделить сферы применения логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей путем формирования систем показателей планирования изменений на уровне функций и на уровне отдельных подразделений. С другой стороны, позволяет обеспечить рациональное формирование системы показателей планирования изменений путем поэтапного (итерационного) согласования очередного элемента внутренней среды организации с системой показателей планирования изменений. Очередность итерации выделяется на основании места формируемого элемента в цепочке зависимости цели → организационная структура/регламент принятия решений → система показателей → оперативный учет.

Взаимосвязь системы показателей планирования изменений с другими элементами внутренней среды организации определяет перечень работ, проведение которых необходимо для рационального формирования систем показателей планирования изменений.

Для логико-дедуктивных систем показателей эта последовательность представлена в табл. 7.

Реализация системы показателей планирования изменений производственной деятельности на предприятии связана с проведением его реструктуризации, требует определенного уровня развития внутрифирменного планирования и при внедрении способствует решению актуальных проблем управления.

Для эмпирико-индуктивных систем показателей планирования изменений производственной деятельности последовательность мероприятий по их организации представлена в табл. 8.

3. достигнутые снижения цен / количество сотрудников в отделе закупок;
4. фактическая цена / рыночная цена.

Основной задачей контроллинга маркетинга является информационная поддержка эффективного менеджмента по удовлетворению потребностей контрагентов. На основе расчетов маржинальной прибыли анализируется эффективность тех или иных мероприятий в области маркетинговой политики цен и продуктов с точки зрения улучшения экономического результата деятельности предприятия в целом. В сравнительных расчетах для оценки эффективности маркетинговых мероприятий могут использоваться следующие показатели:

1. оборот / расходы на рекламу;
2. оборот / издержки на послепродажное обслуживание клиентов;
3. оборот / издержки продаж.

Таким образом, реализация системы контроллинга на предприятии связана с проведением его реструктуризации, требует определенного уровня развития внутрифирменного управления и при внедрении способствует решению актуальных проблем управления.

Для эмпирико-индуктивных систем показателей последовательность мероприятий по их организации представлена в таблице 14.

Кроме того, были выявлены критерии к показателям для оперативного управления подразделениями на основе эмпирико-индуктивных систем показателей. Показатели должны удовлетворять следующим требованиям:

Таблица 14

Процедура формирования системы целевых показателей центров финансовой ответственности

	Содержание преобразования	Критерий достижения результата
1 уровень	Выявление показателей характеризующих для работодателя качество работы подразделения с одной стороны и являющиеся результатом работы именно данного подразделения с другой стороны	Набор целевых показателей работы подразделения, на которые оно влияет
2 уровень	Описание схем мотивации персонала на основе выявленной системы показателей, расчет процентов и долей участия сотрудников в прибыли и премиальных фондах при различной степени достижения целей (плановых значений показателей)	Утвержденные Положения о мотивации подразделений

Кроме того, были выявлены критерии к показателям планирования изменений для оперативного управления подразделениями на основе эмпирико-индуктивных систем показателей. Показатели планирования изменений должны удовлетворять следующим требованиям:

Таблица 7.

Процедура формирования показателей планирования изменений

функциональных областей

	Содержание преобразования	Критерий достижения результата
1 Уровень	Уточнение стратегических и оперативных целей предприятия	«Ревизия» стратегических целей предприятия, уточнение стратегических ориентиров развития
2 Уровень	Выявление круга управленческих задач, требующих принятия оперативных решений на основе системы показателей планирования изменений	Установление функций управления, где необходимо наличие системы раннего обнаружения изменений
3 Уровень	Составление структуры центров финансовой ответственности	Совмещение организационной и финансовой структуры
4 Уровень	Разработка системы показателей планирования изменений с учетом ее взаимосвязи с элементами внутренней среды	Перечень показателей планирования изменений производственной деятельности в разрезе функциональных областей предприятия.
5 Уровень	Доработка существующих программ с учетом минимизации затрат труда на получение необходимой управленческой информации	Изменение системы управленческой отчетности
6 Уровень	Реинжиниринг процессов принятия плановых решений и получения исходной информации из оперативного учета	Введение новых регламентов текущего и стратегического планирования и управления

- соответствие показателей планирования изменений деятельности подразделения стратегическим показателям предприятия;
- согласованность показателей планирования изменений различных подразделений между собой;
- непротиворечивость показателей планирования изменений внутри каждого подразделения;
- возможность подразделения управлять своими показателями планирования изменений;

производства / количество недостающих сырья и материалов;

3. время приема единицы сырья: общее время приема сырья / количество поставок в месяц;
4. затраты на прием единицы сырья: общие затраты на прием сырья / количество поставок в месяц.

Таблица 13.

Процедура формирования системы целевых показателей функциональных областей

	Содержание	Критерий достижения
1 Уровень	Уточнение стратегических и оперативных целей предприятия	«Ревизия» стратегических целей предприятия, уточнение стратегических ориентиров развития
2 Уровень	Выявление круга управленческих задач, требующих принятия оперативных решений на основе системы целевых показателей	Установление функций управления, где необходимо наличие системы раннего обнаружения проблем
3 Уровень	Составление структуры центров финансовой ответственности	Совмещение организационной и финансовой структуры
4 Уровень	Разработка системы целевых показателей с учетом ее взаимосвязи с указанными элементами системы контроллинга	Перечень целевых показателей работы в разрезе функциональных областей предприятия.
5 Уровень	Доработка существующих бухгалтерских программ с учетом минимизации затрат труда на получение необходимой управленческой информации	Изменение системы управленческой отчетности
6 Уровень	Реинжиниринг процессов принятия управленческих решений и получения исходной информации из управленческого учета	Введение новых регламентов текущего и стратегического управления

В основные функции контроллинга закупок входят планирование и контроль издержек при снабжении сырьем и материалами, текущая оценка закупок и формирование ориентированной на рынок системы материального снабжения. Для контроля эффективности деятельности службы закупок предлагается использовать следующие показатели:

1. относительную долю стоимости процесса закупок в общем объеме закупок: бюджет отдела закупок / объем закупок * 100%;
2. эффективность работы сотрудников отдела закупок: общее количество заказов / количество сотрудников в отделе закупок;



- конкретность и измеримость показателей планирования изменений;
- четкое определение порядка введения и пересмотра показателей планирования изменений.

Таблица 8

Процедура формирования системы показателей планирования изменений производственной деятельности применительно к центрам финансовой ответственности

Содержание <u>изменений</u>		Критерий достижения результата
1 уровень	Выявление показателей, характеризующих для работодателя качество работы подразделения с одной стороны и являющихся результатом работы именно данного подразделения с другой стороны	Набор показателей изменений в деятельности подразделения, на которые оно влияет
2 уровень	Описание схем мотивации персонала на основе выявленной системы показателей планирования изменений, расчет процентов и долей участия сотрудников в прибыли и премиальных фондах при различной степени достижения целей (плановых значений показателей)	Утвержденные Положения о мотивации подразделений
3 уровень	Проведение разъяснительной работы с коллективами отделов – центров финансовой ответственности о новой схеме мотивации	Принятие работниками показателей изменений их работы
4 уровень	Описание регламентов планирования и сбора информации о фактических значениях показателей изменений с указанием сроков, формы предоставления информации, ответственных лиц	Изменение управленческой отчетности
5 уровень	Доработка существующих программ с учетом минимизации затрат труда на получение необходимой для планирования изменений информации	Изменение программного обеспечения
6 уровень	Апробирование системы показателей планирования изменений и схем мотивации	Проверка работоспособности регламентов управленческой отчетности, выбранных для мотивации показателей изменений
7 уровень	Описание порядка пересмотра системы показателей планирования изменений и схем мотивации персонала.	Регламент внесения изменений в действующую систему мотивации



3. достигнутые снижения цен / количество сотрудников в отделе закупок;
4. фактическая цена / рыночная цена.

Основной задачей контроллинга маркетинга является информационная поддержка эффективного менеджмента по удовлетворению потребностей контрагентов. На основе расчетов маржинальной прибыли анализируется эффективность тех или иных мероприятий в области маркетинговой политики цен и продуктов с точки зрения улучшения экономического результата деятельности предприятия в целом. В сравнительных расчетах для оценки эффективности маркетинговых мероприятий могут использоваться следующие показатели:

1. оборот / расходы на рекламу;
2. оборот / издержки на послепродажное обслуживание клиентов;
3. оборот / издержки продаж.

Таким образом, реализация системы контроллинга на предприятии связана с проведением его реструктуризации, требует определенного уровня развития внутрифирменного управления и при внедрении способствует решению актуальных проблем управления.

Для эмпирико-индуктивных систем показателей последовательность мероприятий по их организации представлена в таблице 14.

Кроме того, были выявлены критерии к показателям для оперативного управления подразделениями на основе эмпирико-индуктивных систем показателей. Показатели должны удовлетворять следующим требованиям:

Таблица 14
Процедура формирования системы целевых показателей центров финансовой ответственности

Содержание <u>преобразования</u>		Критерий достижения результата
1 уровень	Выявление показателей, характеризующих для работодателя качество работы подразделения с одной стороны и являющиеся результатом работы именно данного подразделения с другой стороны	Набор целевых показателей работы подразделения, на которые оно влияет
2 уровень	Описание схем мотивации персонала на основе выявленной системы показателей: расчет процентов и долей участия сотрудников в прибыли и премиальных фондах при различной степени достижения целей (плановых значений показателей)	Утвержденные Положения о мотивации подразделений

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

81 / 169 58% ...

• конкретность и измеримость показателей планирования изменений;

• четкое определение порядка введения и пересмотра показателей планирования изменений.

Таблица 8.

Процедура формирования системы показателей планирования изменений производственной деятельности применительно к центрам финансовой ответственности

	Содержание изменений	Критерий достижения результата
1 уровень	Выявление показателей характеризующих для работодателя качество работы подразделения с одной стороны и являющиеся результатом работы именно данного подразделения с другой стороны	Набор показателей изменений в деятельности подразделения, на которые оно влияет
2 уровень	Описание схем мотивации персонала на основе выявленной системы показателей планирования изменений, расчет процентов и долей участия сотрудников в прибыли и премиальных фондах при различной степени достижения целей (плановых значений показателей)	Утвержденные Положения о мотивации подразделений
3 уровень	Проведение разъяснительной работы с коллективами отделов – центров финансовой ответственности о новой схеме мотивации	Принятие работниками показателей изменений их работы
4 уровень	Описание регламентов планирования и сбора информации о фактических значениях показателей изменений с указанием сроков, формы предоставления информации, ответственных лиц	Изменение управленческой отчетности
5 уровень	Доработка существующих бухгалтерских программ с учетом минимизации затрат труда на получение необходимой управленческой информации	Изменение программного обеспечения
6 уровень	Апробирование системы показателей и схем мотивации	Проверка работоспособности Регламентов управленческой отчетности, выбранных для мотивации показателей
7 уровень	Описание порядка пересмотра системы показателей планирования изменений и схем мотивации персонала.	Регламент внесения изменений в действующую систему мотивации

КонковВИ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf ? Вс

105 / 193 14% ...

105

	Содержание преобразования	Критерий достижения результата
3 уровень	Проведение разъяснительной работы с коллективами отделов-центров финансовой ответственности о новой схеме мотивации	Принятие работниками целевых показателей работы как справедливых
4 уровень	Описание регламентов планирования и сбора информации о фактических значениях целевых показателей с указанием сроков, формы предоставления информации, ответственных лиц	Изменение управленческой отчетности
5 уровень	Доработка существующих бухгалтерских программ с учетом минимизации затрат труда на получение необходимой управленческой информации	Изменение программного обеспечения
6 уровень	Апробирование системы показателей и схем мотивации	Проверка работоспособности Регламентов управленческой отчетности, выбранных для мотивации показателей
7 уровень	Описание порядка пересмотра системы целевых показателей и схем мотивации персонала	Регламент внесения изменений в действующую систему мотивации

• Соответствие целевых показателей подразделения стратегическим показателям корпорации;

• Согласованность целевых показателей различных подразделений между собой;

• Непротиворечивость показателей внутри каждого подразделения;

• Возможность подразделения управлять своими показателями;

• Конкретность и измеримость показателей;

• Четкое определение порядка введения и пересмотра показателей.

Следует отметить четкую зависимость экономической составляющей системы показателей, т.е. тех показателей, которые будут образовывать систему показателей от целей предприятия (целей руководства предприятия), от специфики отрасли, а в краткосрочном периоде еще и от организованной на предприятии системы учета и отчетности. В долгосрочной перспективе система учета преобразуема под систему показателей. Система целевых показателей, является по сути элементом анализа, что позволяет говорить о том, что именно она должна в долгосрочном периоде определять систему учета (управленческого учета) на предприятии, а не наоборот. Таким образом, при

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

82 / 169 58% ...

82

Следует отметить четкую зависимость экономической составляющей системы показателей планирования изменений, т.е. тех показателей, которые будут образовывать систему показателей от: целей предприятия, от специфики отрасли, а в краткосрочном периоде еще и от организованной на предприятии системы учета и отчетности.

Анализ и систематизация работ зарубежных и российских экономистов, а также практики российских предприятий позволили выявить основные особенности логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей планирования изменений при использовании для управления на основе согласования целей.

Было выявлено, что оптимальными задачами для логико-дедуктивных систем показателей являются планирование деятельности предприятия, контроль и управление производственными процессами, оценка и интерпретация будущих вариантов развития. Для эмпирико-индуктивных систем показателей такими задачами являются раннее прогнозирование возможных кризисных ситуаций и осуществление управления по целям в текущей работе подразделений. Также было установлено, что логико-дедуктивные системы показателей тяжело воспринимаются сотрудниками подразделений в качестве ориентиров в текущей деятельности, универсальны для всех отраслей и не всегда позволяют учесть специфику отрасли, предприятия. Эмпирико-индуктивные системы показателей, напротив, позволяют учитывать специфику предприятий, могут использовать показатели, на которые непосредственно влияют подразделения, что делает их более доступными в восприятии сотрудниками подразделений.

Таким образом, для целей постановки эффективной системы показателей планирования изменений необходимо разделение целей и сфер применения логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей. Результатом одновременного использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей является наличие показателей планирования изменений в работе предприятия, как в разрезе

КонковВИ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf ? Вс

105 / 193 14% ...

105

Содержание преобразования	Критерий достижения результата
3 уровень Проведение разъяснительной работы с коллективами отделов-центров финансовой ответственности о новой схеме мотивации	Принятие работниками целевых показателей работы как справедливых
4 уровень Описание регламентов планирования и сбора информации о фактических значениях целевых показателей с указанием сроков, формы предоставления информации, ответственных лиц	Изменение управленческой отчетности
5 уровень Доработка существующих бухгалтерских программ с учетом минимизации затрат труда на получение необходимой управленческой информации	Изменение программного обеспечения
6 уровень Апробирование системы показателей и схем мотивации	Проверка работоспособности Регламентов управленческой отчетности, выбранных для мотивации показателей
7 уровень Описание порядка пересмотра системы целевых показателей и схем мотивации персонала	Регламент внесения изменений в действующую систему мотивации

• Соответствие целевых показателей подразделения стратегическим показателям корпорации;

• Согласованность целевых показателей различных подразделений между собой;

• Непротиворечивость показателей внутри каждого подразделения;

• Возможность подразделения управлять своими показателями;

• Конкретность и измеримость показателей;

• Четкое определение порядка введения и пересмотра показателей.

Следует отметить четкую зависимость экономической составляющей системы показателей, т.е. тех показателей, которые будут образовывать систему показателей от целей предприятия (целей руководства предприятия), от специфики отрасли, а в краткосрочном периоде еще и от организованной на предприятии системы учета и отчетности. В долгосрочной перспективе система учета преобразуема под систему показателей. Система целевых показателей, является по сути элементом анализа, что позволяет говорить о том, что именно она должна в долгосрочном периоде определять систему учета (управленческого учета) на предприятии, а не наоборот. Таким образом, при

Следует отметить четкую зависимость экономической составляющей системы показателей планирования изменений, т.е. тех показателей, которые будут образовывать систему показателей от: целей предприятия, от специфики отрасли, а в краткосрочном периоде еще и от организованной на предприятии системы учета и отчетности.

Анализ и систематизация работ зарубежных и российских экономистов, а также практики российских предприятий позволили выявить основные особенности логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей планирования изменений при использовании для управления на основе согласования целей.

Было выявлено, что оптимальными задачами для логико-дедуктивных систем показателей являются планирование деятельности предприятия, контроль и управление производственными процессами, оценка и интерпретация будущих вариантов развития. Для эмпирико-индуктивных систем показателей такими задачами являются раннее прогнозирование возможных кризисных ситуаций и осуществление управления по целям в текущей работе подразделений. Также было установлено, что логико-дедуктивные системы показателей тяжело воспринимаются сотрудниками подразделений в качестве ориентиров в текущей деятельности, универсальны для всех отраслей и не всегда позволяют учесть специфику отрасли, предприятия. Эмпирико-индуктивные системы показателей, напротив, позволяют учитывать специфику предприятий, могут использовать показатели, на которые непосредственно влияют подразделения, что делает их более доступными в восприятии сотрудниками подразделений.

Таким образом, для целей постановки эффективной системы показателей планирования изменений необходимо разделение целей и сфер применения логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей. Результатом одновременного использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей является наличие показателей планирования изменений в работе предприятия, как в разрезе

определении экономической части системы показателей основанием будет являться определение целей предприятия (его миссии, стратегических целей), отраслевой специфики предприятия и в краткосрочном периоде (на первое время) – изучение существующей на предприятии системы учета и отчетности (управленческого учета, если он есть).

В этом плане выбор большинством западных и передовых отечественных предприятий в качестве целевого показателя, образующего систему показателей, ROI не случаен. Ведь его экономический смысл соответствует величине отдачи (возврата) на вложенный капитал и максимизация (оптимизация) этого параметра в долгосрочном периоде – синоним долгосрочного выживания и развития предприятия. А именно такие принципы – долгосрочного существования является одним из основных в концепции контроллинга. То есть подтверждается ориентация системы показателей на цели и миссию предприятия. Ориентация же на специфику отрасли имеет место, в основном за счет введения дополнительных показателей. Зависимость от системы управленческого учета присутствует в меру его неразработанности на конкретном предприятии и теряется по мере совершенствования системы управленческого учета на данном предприятии.

Управление на основе системы целевых показателей в контроллинге является выделением части показателей из сферы статичного анализа хозяйственной деятельности, т.е. анализа «прошлого», и превращение их в элемент стратегического и оперативного управления «будущим». А точнее трансформации стратегических целей в оперативную деятельность.

Анализ и систематизация работ зарубежных и российских экономистов, а также практики российских предприятий позволили выявить основные особенности логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей при использовании для управления на основе согласования целей.

Было выявлено, что оптимальными задачами для логико-дедуктивных систем показателей являются планирование деятельности предприятия, контроль и управление производственными процессами, оценка и интерпретация будущих вариантов развития. Для эмпирико-индуктивных систем показателей такими задачами являются раннее прогнозирование возможных кризисных ситуаций и осуществление управления по целям в текущей работе подразделений. Также было установлено, что логико-дедуктивные системы показателей тяжело воспринимаются сотрудниками подразделений в качестве ориентиров в текущей деятельности, универсальны для всех отраслей и не всегда позволяют учесть специфику отрасли, предприятия. Эмпирико-индуктивные системы показателей, напротив, позволяют учитывать специфику предприятий, могут использовать показатели,

Left Document (ГолофастВЛ.pdf):

82

Следует отметить четкую зависимость экономической составляющей системы показателей планирования изменений, т.е. тех показателей, которые будут образовывать систему показателей от: целей предприятия, от специфики отрасли, а в краткосрочном периоде еще и от организованной на предприятии системы учета и отчетности.

Анализ и систематизация работ зарубежных и российских экономистов, а также практики российских предприятий позволили выявить основные особенности логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей планирования изменений при использовании для управления на основе согласования целей.

Было выявлено, что оптимальными задачами для логико-дедуктивных систем показателей являются планирование деятельности предприятия, контроль и управление производственными процессами, оценка и интерпретация будущих вариантов развития. Для эмпирико-индуктивных систем показателей такими задачами являются раннее прогнозирование возможных кризисных ситуаций и осуществление управления по целям в текущей работе подразделений. Также было установлено, что логико-дедуктивные системы показателей тяжело воспринимаются сотрудниками подразделений в качестве ориентиров в текущей деятельности, универсальны для всех отраслей и не всегда позволяют учесть специфику отрасли, предприятия. Эмпирико-индуктивные системы показателей, напротив, позволяют учитывать специфику предприятий, могут использовать показатели, на которые непосредственно влияют подразделения, что делает их более доступными в восприятии сотрудниками подразделений.

Таким образом, для целей постановки эффективной системы показателей планирования изменений необходимо разделение целей и сфер применения логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей. Результатом одновременного использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей является наличие показателей планирования изменений в работе предприятия, как в разрезе

Right Document (КонковВИ.pdf):

107

на которые непосредственно влияют подразделения, что делает их более доступными в восприятии сотрудниками подразделений.

Таким образом, для целей постановки эффективной системы показателей необходимо разделение целей и сфер применения логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей.

Результатом одновременного использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей является наличие целевых показателей в работе предприятия как в разрезе производственных процессов, так и в разрезе подразделений предприятия, что создает дополнительные возможности для анализа и управления эффективностью работы предприятия.

Однако такой подход к постановке систем показателей на основе разделения сфер использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей имеет и свои недостатки: цели более низкого уровня – цели подразделений могут вступить в противоречие с целями более высокого уровня – со стратегическими целями и целями производственных процессов.

При формировании систем целевых показателей, наиболее полно учесть специфику их взаимосвязей с элементами системы контроллинга и элементами внутренней среды организации позволяет использование итерационно-уровневого подхода.

3.3. Формирование учетной информации о затратах на производство продукции

Чтобы подсчитать все расходы предприятия их необходимо привести к определенному знаменателю – представить в денежном выражении и применить соответствующий метод, так как рассчитать себестоимость без него невозможно. Калькулирование себестоимости должно отвечать определенной специфике производства, и в зависимости от данной специфики выбирают метод учета затрат. При классификации методов учета затрат необходимо учитывать объекты учета затрат, объекты калькулирования и способы контроля за себестоимостью. Предпосылкой калькулирования является учет производственных издержек (он первичен по отношению к калькуляции). Это обуславливает объединение методов учета затрат и калькулирования в определенную систему. Общепринятой классификации методов учета затрат не существует. В современной теории представлены различные варианты методов (И.Л. Мельникова, В.Т. Ларionова, В.В. Лычевой, А.В. Брызгалина, С.А. Николаева) [117]. Основные принципы выбора можно изобразить в виде схемы (рисунок 9).

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

83 / 169 58% ...

83

производственных процессов, так и в разрезе подразделений предприятия, что создает дополнительные возможности для результативности работы предприятия. Однако такой подход к постановке систем показателей на основе разделения сфер использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей имеет и свои недостатки: цели более низкого уровня - цели подразделений могут вступить в противоречие с целями более высокого уровня – со стратегическими целями и целями производственных процессов. При формировании систем показателей планирования изменений, наиболее полно учесть специфику их взаимосвязей с элементами внутренней среды машиностроительного предприятия позволяет использование функционально-модульного подхода.

КонковВИ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты КонковВИ.pdf ? В

107 / 193 14% ...

107

на которые непосредственно влияют подразделения, что делает их более доступными в восприятии сотрудниками подразделений.

Таким образом, для целей постановки эффективной системы показателей необходимо разделение целей и сфер применения логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей.

Результатом одновременного использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей является наличие целевых показателей в работе предприятия как в разрезе производственных процессов, так и в разрезе подразделений предприятия, что создает дополнительные возможности для анализа и управления эффективностью работы предприятия.

Однако такой подход к постановке систем показателей на основе разделения сфер использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей имеет и свои недостатки: цели более низкого уровня – цели подразделений могут вступить в противоречие с целями более высокого уровня – со стратегическими целями и целями производственных процессов.

При формировании систем целевых показателей, наиболее полно учесть специфику их взаимосвязей с элементами системы контроллинга и элементами внутренней среды организации позволяет использование итерационно-уровневого подхода.

3.3. Формирование учетной информации о затратах на производство продукции

Чтобы подсчитать все расходы предприятия их необходимо привести к определенному знаменателю – представить в денежном выражении и применить соответствующий метод, так как рассчитать себестоимость без него невозможно. Калькулирование себестоимости должно отвечать определенной специфике производства, и в зависимости от данной специфики выбирают метод учета затрат. При классификации методов учета затрат необходимо учитывать объекты учета затрат, объекты калькулирования и способы контроля за себестоимостью. Предпосылкой калькулирования является учет производственных издержек (он первичен по отношению к калькуляции). Это обуславливает объединение методов учета затрат и калькулирования в определенную систему. Общепринятой классификации методов учета затрат не существует. В современной теории представлены различные варианты методов (И.Л. Мельникова, В.Т. Ларионова, В.В. Лычевой, А.В. Брызгалина, С.А. Николаева) [117]. Основные принципы выбора можно изобразить в виде схемы (рисунок 9).

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вой

90 / 169 58% ...

90

модульного подхода для разработки методики планирования изменений производственной деятельности (рис. 6).

Объектом планирования являются показатели, которые отражают деятельность производственных подразделений промышленных предприятий, занятых изготовлением основной продукции в рамках таких экономических объектов как подсистемы средств труда, предметов труда, трудовых ресурсов и подсистемы производства – с одной стороны, с другой –

планируются показатели, характеризующие непосредственно изменения производственной деятельности. При этом на рисунке 6 наглядно представлено влияние изменений производственной деятельности на четыре модуля, а также взаимосвязь и взаимозависимость данных модулей производственной деятельности предприятия.

Предложенный функционально-модульный подход основан на рассмотрении деятельности производственных подразделений предприятия в разрезе 4-х модулей – модуль средств труда, предметов труда, трудовых ресурсов и модуль производства.

Данные модули выполняют следующие функции:

модуль средств труда: планирование и формирование технического и технологического потенциала предприятия; обновление основных средств;

модуль предметов труда: обоснование длительности производственного цикла; обеспечение непрерывности производственного процесса и сокращения длительности цикла; формирование и регулирование материальных ресурсов;

модуль трудовых ресурсов: кадровое планирование; планирование и распределение рабочего времени; регулирование уровня заработной платы; обеспечение снижения трудоемкости продукции;

модуль производства: планирование производственных ресурсов предприятия; обеспечение производства продукции; оптимизация показателей производственной деятельности.

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf ? Вой

116 / 169 62,5% ...

116

деятельность в рамках таких экономических объектов, как подсистемы средств труда, предметов труда, трудовых ресурсов и подсистемы производства. Что касается выбора показателей эффективности работы производственно-предпринимательских подразделений, то они определяются в соответствии с целями и особенностями их функционирования. Так, для производственно-предпринимательских подразделений можно предложить следующую систему показателей, наиболее полно отражающих эффективность использования производственных ресурсов в соответствующих подсистемах: фондоотдача, соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы, производительность труда и затраты на 1 рубль продукции. Роль таких показателей, как фондотдача и производительность труда понятна, поскольку они являются показателями интенсивных факторов по использованию средств труда и трудовых ресурсов. Коэффициент соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы выполняет свои определенные функции. Во-первых, бесспорно, он стимулирует прирост продукции за счет повышения производительности труда. Во-вторых, при расчете данного коэффициента соотношения средняя заработка включает все выплаты и таким образом учитывается не только экономия живого, но и прошлого (овеществленного) труда. Последний показатель отражает величину затрат, приходящихся на 1 рубль произведенной производственно-предпринимательским подразделением продукции, и соответствует подсистеме производства. Однако следует отметить, что методика его расчета несколько отличается от всех остальных, и поэтому необходима постоянная корректировка его расчета. На наш взгляд, в целях единобразия расчета всех показателей эффективности целесообразно в подсистеме производства использовать показатель, обратный показателю затрат на 1 рубль произведенной продукции – затратоотдача, характеризующий производство продукции с одного рубля затрат.

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вой

92 / 169 58% ...

92

деятельности предприятия.

Выбор показателей планирования изменений производственной деятельности осуществляется в соответствии с целями и особенностями функционирования производственных подразделений. Так, для производственных подразделений можно предложить следующую систему показателей, наиболее полно отражающих изменения производственной деятельности в соответствующих модулях: фондоотдача, соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы, производительность труда и затраты на 1 рубль продукции. Роль таких плановых показателей, как фондоотдача и производительность труда понятна, поскольку они являются показателями интенсивных факторов по использованию средств труда и трудовых ресурсов. Коэффициент соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы выполняет свои определенные функции. Во-первых, бесспорно, он стимулирует плановый прирост продукции за счет повышения производительности труда. Во-вторых, при расчете данного коэффициента соотношения средняя заработка включает все выплаты и таким образом учитывается не только экономия живого, но и прошлого (овеществленного) труда. Последний показатель отражает величину затрат, приходящихся на 1 рубль произведенной производственным подразделением продукции, и соответствует модулю производства. Однако следует отметить, что методика его расчета несколько отличается от всех остальных, и поэтому необходима постоянная корректировка. В целях единобразия расчета всех показателей планирования изменений производственной деятельности целесообразно в модуле производства использовать показатель, обратный показателю затрат на 1 рубль произведенной продукции – затратоотдача, характеризующий производство продукции с одного рубля затрат.

Планирование изменений производственной деятельности на предприятиях, основанное на функционально-модульном подходе, предполагают одновременное рассмотрение изменений производственной

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf ? Вой

116 / 169 62,5% ...

116

деятельность в рамках таких экономических объектов, как подсистемы средств труда, предметов труда, трудовых ресурсов и подсистемы производства. Что касается выбора показателей эффективности работы производственно-предпринимательских подразделений, то они определяются в соответствии с целями и особенностями их функционирования. Так, для производственно-предпринимательских подразделений можно предложить следующую систему показателей, наиболее полно отражающих эффективность использования производственных ресурсов в соответствующих подсистемах: фондоотдача, соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы, производительность труда и затраты на 1 рубль продукции. Роль таких показателей, как фондоотдача и производительность труда понятна, поскольку они являются показателями интенсивных факторов по использованию средств труда и трудовых ресурсов. Коэффициент соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы выполняет свои определенные функции. Во-первых, бесспорно, он стимулирует прирост продукции за счет повышения производительности труда. Во-вторых, при расчете данного коэффициента соотношения средняя заработка включает все выплаты и таким образом учитывается не только экономия живого, но и прошлого (овеществленного) труда. Последний показатель отражает величину затрат, приходящихся на 1 рубль произведенной производственно-предпринимательским подразделением продукции, и соответствует подсистеме производства. Однако следует отметить, что методика его расчета несколько отличается от всех остальных, и поэтому необходима постоянная корректировка его расчета. На наш взгляд, в целях единобразия расчета всех показателей эффективности целесообразно в подсистеме производства использовать показатель, обратный показателю затрат на 1 рубль произведенной продукции – затратоотдача, характеризующий производство продукции с одного рубля затрат.



103 / 169

58%

...

103

совершенствование планирования и управления хозяйственной деятельности, в том числе на совершенствование форм и методов оценки изменений, оказывающих существенное влияние на результаты производственной деятельности. Разрабатываемые мероприятия направлены на создание и внедрение в производственную практику такой системы оценки изменений, которая позволит повысить заинтересованность предприятий в рациональном использовании всех имеющихся ресурсов, что обеспечит реальные предпосылки для высокорентабельного производства.

Процесс производства, равно как и процессы сбыта, реализации, потребления продукции осуществляется во временном диапазоне. Поэтому все расчеты должны производиться с учетом данного диапазона времени. При этом к действию времени будут относиться и те изменения во времени, а также факторы, которые непосредственно могут быть не учтены в расчете, особенно действие технического прогресса. Иными словами, при временных расчетах имеют дело не с идентичными, тождественными себе объектами, а с объектами, изменяющимися под влиянием роста производительности труда, требований повышения качества продукции, изменения методологии учета тех или иных показателей и т.д.

Как известно, основным требованием к единицам измерения является их постоянство, неизменность в процессе измерения. В экономических измерениях неизменным является только астрономическое время (час, сутки, год) простого труда. Поэтому можно говорить лишь об относительном постоянстве единиц измерения в течение определенного промежутка времени. Стоимостное измерение не инвариантно к ценам разных периодов. Оценка одной и той же продукции в разных ценах приводит к различным стоимостным пропорциям в производстве и потреблении продукции. Появляется необходимость разных методов измерения статики экономических показателей и их динамики в условиях, когда можно предполагать непостоянство самой единицы измерения. При этом расчеты динамики всегда заведомо неточны. Изменчивость основных единиц



52 / 169

62,2% ...

52

значение. Поддержание этого необходимого допуска возможно только в том случае, если при определенном изменении факторов, происходит автоматически новая оценка величины показателя. Например, при определенном изменении условий и через достаточно короткие промежутки времени происходит пересмотр цен.

Процесс производства, равно как и процессы сбыта, реализации, потребления продукции осуществляется во временном диапазоне. Поэтому все расчеты должны производиться с учетом данного диапазона времени. При этом к действию времени будут относиться и те изменения во времени факторы, которые непосредственно не учтены в расчете, особенно действие технического прогресса. Иными словами, при временных расчетах имеют дело не с идентичными, тождественными себе объектами, а с объектами, изменяющимися под влиянием роста производительности труда, требований повышения качества продукции, изменения методологии учета тех или иных показателей и т.д.

Поэтому возникает необходимость при сравнении отчетных и плановых показателей отчетные данные пересчитывать на уровень, который они могут достигнуть к периоду ввода плановых показателей. Перспективные (плановые) расчеты целесообразно проводить не по действующим ценам, в по ценам и другим нормативам, которые должны будут применяться в плановом периоде. При оценке основных фондов по первоначальной стоимости производится суммирование несопоставимых между собой цен разных лет. Для экономических расчетов необходима переоценка основных фондов по ценам воспроизводства или сведение цен к единству при помощи индексов цен. Аналогичная ситуация происходит и с объемом производства, когда он оценивается по ценам текущего периода и прямое суммирование, без предварительного приведения к единообразию, недопустимо, поскольку ведет к погрешностям в дальнейших расчетах. При изучении корреляционной зависимости, когда сравниваются показатели разных



совершенствование планирования и управления хозяйственной деятельности, в том числе на совершенствование форм и методов оценки изменений, оказывающих существенное влияние на результаты производственной деятельности. Разрабатываемые мероприятия направлены на создание и внедрение в производственную практику такой системы оценки изменений, которая позволит повысить заинтересованность предприятий в рациональном использовании всех имеющихся ресурсов, что обеспечит реальные предпосылки для высокорентабельного производства.

Процесс производства, равно как и процессы сбыта, реализации, потребления продукции осуществляется во временном диапазоне. Поэтому все расчеты должны производиться с учетом данного диапазона времени. При этом к действию времени будут относиться и те изменения во времени, а также факторы, которые непосредственно могут быть учтены в расчете, особенно действие технического прогресса. Иными словами, при временных расчетах имеют дело не с идентичными, тождественными себе объектами, а с объектами, изменяющимися под влиянием роста производительности труда, требований повышения качества продукции, изменения методологии учета тех или иных показателей и т.д.

Как известно, основным требованием к единицам измерения является их постоянство, неизменность в процессе измерения. В экономических измерениях неизменным является только астрономическое время (час, сутки, год) простого труда. Поэтому можно говорить лишь об относительном постоянстве единиц измерения в течение определенного промежутка времени. Стоимостное измерение не инвариантно к ценам разных периодов. Оценка одной и той же продукции в разных ценах приводит к различным стоимостным пропорциям в производстве и потреблении продукции. Появляется необходимость разных методов измерения статистики экономических показателей и их динамики в условиях, когда можно предполагать непостоянство самой единицы измерения. При этом расчеты динамики всегда заведомо неточны. Изменчивость основных единиц измерения приводит к

периодов времени, они должны быть предварительно приведены в сопоставимый вид. Должна быть учтена автокорреляция данных временного ряда, вызванная воздействием на будущее, как состояния текущего процесса, так и сохранением условий его наблюдения. Необходимо при этом отделение основной тенденции в изменении показателей от действия разных случайных факторов.

Как известно, основным требованием к единицам измерения является их постоянство, неизменность в процессе измерения. В экономических измерениях неизменным, пожалуй, является только астрономическое время (час, сутки, год) простого труда. Поэтому можно говорить лишь об относительном постоянстве единиц измерения в течение определенного промежутка времени. Стоимостное измерение не инвариантно к ценам разных периодов. Оценка одной и той же продукции в разных ценах приводит к различным стоимостным пропорциям в производстве и потреблении продукции. Появляется необходимость разных методов измерения статистики экономических показателей и их динамики в условиях, когда можно предполагать непостоянство самой единицы измерения (применение сопоставимых цен и др.). При этом расчеты динамики всегда заведомо неточны. Изменчивость основных единиц измерения приводит к тому, что результаты каждого расчета действительны только в узких пределах времени. Поэтому разные экономические показатели сопоставимы только, если они пересчитаны по одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в предпринимательской деятельности, то ошибки в них могут привести к прямым потерям в производстве, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов. Это в свою очередь приводит к потере репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, нарушения хода производства и в необходимости создания



измерения приводят к тому, что результаты каждого расчета действительны только в узких пределах времени. Поэтому разные экономические показатели сопоставимы только, если они пересчитаны по одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в производственной деятельности, то ошибки в них могут привести к прямым потерям, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов. Это в свою очередь приводит к потере репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, нарушения хода производства и в необходимости создания резервов для их предотвращения. Нарушение хода производства приводит к значительным потерям, относительному возрастанию условно-постоянных расходов и сверхнормативному образованию запасов незавершенного производства.

Все названное выше позволяет сделать вывод о необходимости строгого упорядочения оценки используемых в экономических расчетах проводимых изменений производственной деятельности, осуществляющей промышленным предприятием.

Трудности в исследовании оценки изменений производственной деятельности связаны, прежде всего, с отсутствием единого методического подхода, поскольку и в теории, и на практике, при рассмотрении системы управления предприятием в основном касаются только вопроса количественного определения подсистем этой структуры и не выделяют подсистему оценки как самостоятельную.

Исследования показали, что формой, в пределах которой можно дать комплексную оценку влияния изменений на производственную деятельность предприятия, является экономический паспорт, роль которого нераскрыта полностью.

Процедурно формирование оценки влияния изменений на производственную деятельность предприятия включает несколько этапов, каждому из которых соответствуют свои требования (рис.9).

периодов времени, они должны быть предварительно приведены в сопоставимый вид. Должна быть учтена автокорреляция данных временного ряда, вызванная воздействием на будущее, как состояния текущего процесса, так и сохранением условий его наблюдения. Необходимо при этом отделение основной тенденции в изменении показателей от действия разных случайных факторов.

Как известно, основным требованием к единицам измерения является их постоянство, неизменность в процессе измерения. В экономических измерениях неизменным, пожалуй, является только астрономическое время (час, сутки, год) простого труда. Поэтому можно говорить лишь об относительном постоянстве единиц измерения в течение определенного промежутка времени. Стоимостное измерение не инвариантно к ценам разных периодов. Оценка одной и той же продукции в разных ценах приводит к различным стоимостным пропорциям в производстве и потреблении продукции. Появляется необходимость разных методов измерения статики экономических показателей и их динамики в условиях, когда можно предполагать непостоянство самой единицы измерения (применение сопоставимых цен и др.). При этом расчеты динамики всегда заведомо неточны. Изменчивость основных единиц измерения приводит к тому, что результаты каждого расчета действительны только в узких пределах времени. Поэтому разные экономические показатели сопоставимы только, если они пересчитаны по одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в предпринимательской деятельности, то ошибки в них могут привести к прямым потерям в производстве, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов. Это в свою очередь приводит к потере репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, нарушения хода производства и в необходимости создания резервов для их предотвращения.

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вой

Соединение

104 / 169 58% ...

104

измерения приводят к тому, что результаты каждого расчета действительны только в узких пределах времени. Поэтому разные экономические показатели сопоставимы только, если они пересчитаны по одной и той же методике. Нарушение этого условия приводит к погрешности расчетов.

Поскольку результаты экономических расчетов используются для принятия решений в производственной деятельности, то ошибки в них могут привести к прямым потерям, может возникнуть диспропорция из-за неправильного определения необходимых ресурсов. Это в свою очередь приводит к потере репутации поставщика из-за нарушения сроков поставки, нарушения хода производства и в необходимости создания резервов для их предотвращения. Нарушение хода производства приводит к значительным потерям, относительному возрастанию условно-постоянных расходов и сверхнормативному образованию запасов незавершенного производства.

Все названное выше позволяет сделать вывод о необходимости строгого упорядочения оценки используемых в экономических расчетах проводимых изменений производственной деятельности, осуществляющей промышленным предприятием.

Трудности в исследовании оценки изменений производственной деятельности связаны, прежде всего, с отсутствием единого методического подхода, поскольку и в теории, и на практике, при рассмотрении системы управления предприятием в основном касаются только вопроса количественного определения подсистем этой структуры и не выделяют подсистему оценки как самостоятельную.

Исследования показали, что формой, в пределах которой можно дать комплексную оценку влияния изменений на производственную деятельность предприятия, является экономический паспорт, роль которого нераскрыта полностью.

Процедурно формирование оценки влияния изменений на производственную деятельность предприятия включает несколько этапов, каждому из которых соответствуют свои требования (рис.9).

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf ? Вой

Соединение

54 / 169 62,2% ...

54

резервов для их предотвращения. Нарушение хода производства приводит к значительным потерям (оплата простое, брака и др.), относительному возрастанию условно-постоянных расходов и сверхнормативному образованию запасов незавершенного производства.

Все названное выше позволяет сделать вывод о необходимости строгого упорядочения оценки используемых в экономических расчетах показателей. При этом, на наш взгляд, необходимо принять во внимание наиболее обобщенную точку зрения Г.Е. Эдельгауза [131, с.115]: «Основной задачей является оценка факторов, когда один из сомножителей $W = \Sigma N * V$ является объемным показателем (N), т.е. характеризует наличие, повторяемость, интенсивность явления, а другое (V) - средний уровней качественного признака в расчете на единицу объема. Так, в выражении

продукция / фонды * фонды / затраты труда = продукция / затраты труда

второй сомножитель есть объемный фактор, характеризующий применяемый размер фондов (фондооруженность), а первый сомножитель - качественный фактор, отражающий выпуск продукции на единицу этих фондов. В этом случае показатели страдают разные стороны одного и того же явления и по-разному влияют на его уровень. Анализ всегда следует начинать с объемного фактора, а затем изучать действие качественного признака».

Разные уровни управления предполагают наличие соответствующих им показателей. Так, чем выше уровень управления, тем более общие используемые показатели. Этим создается возможность планирования и анализа основных направлений развития экономической системы в целом без непосредственного вмешательства в деятельность ее отдельных частей.

Внутрифирменный уровень предполагает наличие и функционирование внутрифирменных (расчетных, условно-оптовых и др.)

Главная Инструменты



Вой



106 / 169

58%

...

106

экономические показатели предприятия. Шестой – оценки экономических последствий изменений производственной деятельности.

На первом этапе решается вопрос определения наиболее удобной, простой и понятной формы выражения оценки влияния изменений на производственную деятельность. Наиболее достоверной для оценки влияния является паспорт изменений, в том числе производственной деятельности. Проведенные исследования показали, что паспорт изменений производственной деятельности целесообразно составлять по форме, учитывавшей следующие временные характеристики изменений: величину изменений в базовом периоде; величину изменений в году, предшествующем отчетному; величину изменений в отчетном году; рост (снижение) величины изменений.

Дадим математическую интерпретацию данной формы паспорта применительно к производственным подразделениям машиностроительного предприятия.

Пусть:

i – индекс отчетного (анализируемого) года ($i = 1, \dots, k$);

$a_b, a_{b-1}, a_{i-1}, a_{i-2}, a$ – абсолютная величина исследуемого изменения по j -ому производственному подразделению соответственно в базисном, предшествующем базисному, предшествующем отчетному (анализируемому первым и вторым годам) и отчетном (анализируемом) годах;

$A_b, A_{b-1}, A_{i-1}, A_{i-2}, A$ – абсолютная величина исследуемого изменения по всей группе производственных подразделений соответственно в базисном, предшествующем базисному, предшествующем отчетному (анализируемому первым и вторым годам) и отчетном (анализируемом) годах;

$K_{баз} = \frac{A_b * a_{b-1}}{A_{b-1} * a_b}$ – коэффициент соотношения темпов роста изменений по производственному подразделению с темпом по всей этой группе в базисном году;

Главная Инструменты

ЕфремоваВВ.pdf



В



113 / 169

62,2%

...

113

8. Темп роста коэффициентов соотношения темпов производственно-предпринимательского подразделения с темпом по всей этой группе в году, предшествующем отчетному.

9. Уровень эффективности деятельности производственно-предпринимательского подразделения по исследуемому показателю (п. 6 + п.8).

Дадим математическую интерпретацию данной формы паспорта.

Пусть:

i – индекс отчетного (анализируемого) года ($i = 1, \dots, k$);

$a_b, a_{b-1}, a_{i-1}, a_{i-2}, a$ – абсолютная величина исследуемого показателя по j -ому производственно-предпринимательскому подразделению соответственно в базисном, предшествующем базисному, предшествующем отчетному (анализируемому первым и вторым годами) и отчетном (анализируемом) годах; $A_b, A_{b-1}, A_{i-1}, A_{i-2}, A$ – абсолютная величина исследуемого показателя по всей группе производственно-предпринимательских подразделений соответственно в базисном, предшествующем базисному, предшествующем отчетному (анализируемому первым и вторым годами) и отчетном (анализируемом) годах;

$K_{баз} = \frac{A_b * a_{b-1}}{A_{b-1} * a_b}$ – коэффициент соотношения темпов роста показателя производственно-предпринимательского подразделения с темпом по всей этой группе в базисном году;

$K_i = \frac{a * A_{i-1}}{a_{i-1} * A_i}$ – коэффициент соотношения темпов роста показателя производственно-предпринимательского подразделения с темпом по всей этой группе в отчетном (анализируемом) году;



107 / 169

58%

...

107

$K_j = \frac{a_i * A_{i-1}}{a_{i-1} * A_i}$ - коэффициент соотношения темпов роста изменений по производственному подразделению с темпом по всей этой группе в отчетном (анализируемом) году;

$K_{i-1} = \frac{a_{i-1} * A_{i-2}}{a_{i-2} * A_{i-1}}$ - коэффициент соотношения темпов роста изменений по производственному подразделению с темпом по всей этой группе в году, предшествующем отчетному (анализируемому);

$d_i = \frac{a_i}{a_{i-1}}$ - темп роста изменений по производственному подразделению в отчетном (анализируемом) году;

$D_i = \frac{A_i}{A_{i-1}}$ - темп роста изменений по всей группе производственных подразделений в отчетном (анализируемом) году;

$K_{\Delta i-1} = \frac{K_{i-1}}{K_{\Delta i}}$ - темп роста коэффициентов соотношения темпов производственно-предпринимательского подразделения с темпом по всей этой группе в году, предшествующем отчетному (анализируемому);

$K_{\text{эфj}}$ - коэффициент, характеризующий уровень влияния j - го изменения по производственному подразделению.

Раскроем содержание полученного соотношения путем подстановки всех его численных выражений:

$$K_{\text{эфj}} = \sum_{m=1}^n \left(\frac{a_i * A_{i-1}}{a_{i-1} * A_i} + \frac{a_{i-1} * A_{i-2}}{a_{i-2} * A_{i-1}} * \frac{A_{i-1} * a_0}{A_0 * a_{i-1}} \right) \quad (7)$$

где: m – индекс исследуемого показателя ($m=1, \dots, n$).

Из приведенных характеристик следует, что уровень изменений производственной деятельности зависит от их динамики. Кроме этого, можно отметить следующие достоинства данной формы паспорта изменений производственной деятельности: во-первых, появляется возможность оценки доли каждого вида изменений и его влияния на производственную деятельность предприятия. Во-вторых, данная форма позволяет получить



113 / 169

62,2%

...

113

8. Темп роста коэффициентов соотношения темпов производственно-предпринимательского подразделения с темпом по всей этой группе в году, предшествующем отчетному.

9. Уровень эффективности деятельности производственно-предпринимательского подразделения по исследуемому показателю (п. 6 + п.8).

Дадим математическую интерпретацию данной формы паспорта.

Пусть:

i – индекс отчетного (анализируемого) года ($i = 1, \dots, k$);

$a_b, a_{b-1}, a_{i-1}, a_{i-2}, a$ – абсолютная величина исследуемого показателя по j -ому производственно-предпринимательскому подразделению соответственно в базисном, предшествующем базисному, предшествующем отчетному (анализируемому первым и вторым годам) и отчетном (анализируемом) годах; $A_b, A_{b-1}, A_{i-1}, A_{i-2}, A$ – абсолютная величина исследуемого показателя по всей группе производственно-предпринимательских подразделений соответственно в базисном, предшествующем базисному, предшествующем отчетному (анализируемому первым и вторым годам) и отчетном (анализируемом) годах;

$K_{\text{баз}} = \frac{A_b * a_{b-1}}{A_{b-1} * a_b}$ - коэффициент соотношения темпов роста показателя производственно-предпринимательского подразделения с темпом по всей этой группе в базисном году;

$K_j = \frac{a * A_{i-1}}{a_{i-1} * A_i}$ - коэффициент соотношения темпов роста показателя производственно-предпринимательского подразделения с темпом по всей этой группе в отчетном (анализируемом) году;





107 / 169

58%

...

107

$K_i = \frac{a_i * A_{i-1}}{a_{i-1} * A_i}$ - коэффициент соотношения темпов роста изменений по производственному подразделению с темпом по всей этой группе в отчетном (анализируемом) году;

$K_{i-1} = \frac{a_{i-1} * A_{i-2}}{a_{i-2} * A_{i-1}}$ - коэффициент соотношения темпов роста изменений по производственному подразделению с темпом по всей этой группе в году, предшествующем отчетному (анализируемому);

$d_i = \frac{a_i}{a_{i-1}}$ - темп роста изменений по производственному подразделению в отчетном (анализируемом) году;

$D_i = \frac{A_i}{A_{i-1}}$ - темп роста изменений по всей группе производственных подразделений в отчетном (анализируемом) году;

$K_{\Delta i-1} = \frac{K_{i-1}}{K_{\Delta i}}$ - темп роста коэффициентов соотношения темпов производственно-предпринимательского подразделения с темпом по всей этой группе в году, предшествующем отчетному (анализируемому);

$K_{\Delta i}$ - коэффициент, характеризующий уровень влияния j -го изменения по производственному подразделению.

Раскроем содержание полученного соотношения путем подстановки всех его численных выражений:

$$K_{\Delta i} = \sum_{m=1}^n \left(\frac{a_i * A_{i-1}}{a_{i-1} * A_i} + \frac{a_{i-1} * A_{i-2}}{a_{i-2} * A_{i-1}} \cdot \frac{A_{i-1} * a_m}{A_m * a_{i-1}} \right) \quad (7)$$

где: m – индекс исследуемого показателя ($m=1, \dots, n$).

Из приведенных характеристик следует, что уровень изменений производственной деятельности зависит от их динамики. Кроме этого, можно отметить следующие достоинства данной формы паспорта изменений производственной деятельности: во-первых, появляется возможность оценки доли каждого вида изменений и его влияния на производственную деятельность предприятия. Во-вторых, данная форма позволяет получить



114 / 169

62,2%

...

114

$K_{i-1} = \frac{a_{i-1} * A_{i-2}}{a_{i-2} * A_{i-1}}$ - коэффициент соотношения темпов роста показателя производственно-предпринимательского подразделения с темпом по всей этой группе в году, предшествующем отчетному (анализируемому);

$d_i = \frac{a_i}{a_{i-1}}$ - темп роста показателя производственно-предпринимательского подразделения в отчетном (анализируемом) году;

$D_i = \frac{A_i}{A_{i-1}}$ - темп роста показателя по всей группе производственно-предпринимательских подразделений в отчетном (анализируемом) году;

$K_{\Delta i-1} = \frac{K_{i-1}}{K_{\Delta i}}$ - темп роста коэффициентов соотношения темпов производственно-предпринимательского подразделения с темпом по всей этой группе в году, предшествующем отчетному (анализируемому);

$K_{\Delta i} = K_i + K_{\Delta i-1}$ - сумма коэффициентов, характеризующих уровень эффективности производственно-предпринимательского подразделения по исследуемому показателю.

Раскроем содержание полученного соотношения путем подстановки всех его численных выражений:

$$K_{\Delta i} = \sum_{m=1}^n \left(\frac{a_i * A_{i-1}}{a_{i-1} * A_i} + \frac{a_{i-1} * A_{i-2}}{a_{i-2} * A_{i-1}} \cdot \frac{A_{i-1} * a_m}{A_m * a_{i-1}} \right) \quad (19)$$

где: m – индекс исследуемого показателя ($m=1, \dots, n$).

Из приведенной зависимости очевидно, что уровень эффективности производственно-предпринимательского подразделения полностью зависит от динамики его показателей. Кроме этого, можно отметить следующие достоинства данной формы паспорта эффективности: во-первых, появляется возможность оценки доли вклада каждого производственно-предпринимательского подразделения в динамику того или иного показателя эффективности. Во-вторых, данная форма позволяет получить информацию об уровне эффективности деятельности производственно-





информацию об уровне изменений производственной деятельности в любом периоде времени, в том числе и на долгосрочную перспективу. В-третьих, данная форма в большей степени отвечает требованиям инновационного подхода к производству, поскольку она ориентирует на наиболее полное использование всего спектра изменений с целью роста их отдачи. Тем самым необходимо дать обоснование определения причин изменений производственной деятельности.

Для производственной деятельности предприятий характерны три группы причин изменений: конструкторские, технологические и за счет изменения производственной трудоемкости. Для крупных промышленных предприятий возможно выделение четвертой – организационной группы изменений. Как правило, это связано с перспециализацией производственных подразделений предприятий.

Выбор признаков изменений производственной деятельности осуществляется на основе классификатора изменений, который составлен в разрезе причин изменений. Примерами признаков изменений производственной деятельности являются: снятие детали с производства в результате конструкторских изменений, постановка детали на производство в результате конструкторских изменений; передача деталей полностью по всем операциям из одного производственного подразделения в другое в результате изменения технологии и т.д. Каждый признак имеет классификационный номер и шифр причины, вызвавшей то или иное изменение. Указанные признаки оказывают влияние, как на весь объем производимой продукции, так и в разрезе отдельно взятых изделий.

Расчеты величины изменений производственной деятельности достаточно сложны и трудоемки. Как показывают исследования практики функционирования промышленных предприятий, влияние изменений в производственной деятельности напрямую связаны с обновлением продукции по позициям номенклатуры. На тех предприятиях, в которых из года в год идет к выпуску одна и та же продукция, примерно со стабильной



предпринимательского подразделения в любом периоде времени, в том числе и на долгосрочную перспективу. В-третьих, данная форма в большей степени отвечает требованиям предпринимательского подхода к производству, поскольку она ориентирует на наиболее полное использование производственник ресурсов с целью роста их отдачи. Тем самым мы подошли к необходимости определения показателей эффективности.

Эта задача решается на втором этапе - этапе выбора показателей эффективности.

Важнейшей предпосылкой роста эффективности производства является осуществление исследований по вопросу о показателях эффективности, определение тенденций, факторов и путей ее повышения.

Необходимость совершенствования системы показателей, методов их расчета и определения влияния факторов эффективности на конечные результаты и эффект производства, динамику его эффективности вызвана несовершенством и некоторых вопросов определения уровня и динамики эффективности производства в практике бизнес-планирования и управления производственно-предпринимательским подразделением. Создавшаяся ситуация свидетельствует о недостаточной степени системности совокупности применяемых показателей и неполном соблюдении принципов научного формирования системы показателей. К таким принципам относятся: ограничение состава показателей эффективности оптимальным (а не минимальным или максимальным) количеством; достаточное разнообразие, обеспечивающее соответствие количества показателей количеству наиболее активных элементов (подсистем) производственного предпринимательства; взаимная дополнемость показателей; измерение эффективности производства путем сопоставления эффекта с ресурсами производства.

Производственно-предпринимательские подразделения, занятые изготовлением основной продукции фирмы осуществляют свою

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вой

109 / 169 58% ...

109

трудоемкостью изготовления или трудоемкостью, которая снижается незначительно, оценить влияние изменений на производственную деятельность крайне сложно. Обычно это касается тех предприятий, где обновляемость номенклатурных позиций не превышает 3 – 4 %.

Вместе с тем, научно-технический прогресс, конкуренция способствуют освоению, производству и выпуску новых изделий. Поэтому помимо работ, предусмотренных технологическим процессом, появляется порой работы, требующие дополнительного времени на их выполнение. Это, прежде всего, время, необходимое на освоение конструкций и отработку технологического процесса при изготовлении первых партий изделий; время на дополнительный технологический процесс при изготовлении разовых изделий; время на изменение технологического процесса вследствие ошибок технологов, нормировщиков, пересчет норм в связи с изменением рабочего чертежа заготовки, работа на другом оборудовании и др.; изменение трудоемкости в связи с переработкой технических условий или чертежей по различным причинам (ошибка конструктора, улучшение конструкции по рационализаторским предложениям, дополнительные требования заказчика) и другие.

Поэтому на практике получается, что в нормативную трудоемкость, входит не только нормированная трудоемкость, но и дополнительная, не учтенная технологией, т.е. $T_{\text{нормат.}} = T_{\text{нормир.}} + T_{\text{доп.}}$

где: $T_{\text{нормат.}}$ - нормативная трудоемкость на изделие, нормо-час;

$T_{\text{нормир.}}$ - нормированная трудоемкость на изделие, нормо-час;

$T_{\text{доп.}}$ - трудоемкость, неучтенная нормированным технологическим процессом, на изделие, нормо-час.

Все вышеуказанное требует, в целях более достоверной оценки основных технико-экономических показателей, расшифровки факторов, влияющих на изменения. Поэтому целесообразно использовать расчетно-аналитическим методом, который позволяет оперативно контролировать причины изменений показателей, тем более, что для большинства

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf ? Вой

86 / 169 62,2% ...

86

Однако, как показывают исследования практики деятельности производственно-предпринимательских подразделений, применение стабильных цен и нормативов в отдельных случаях ставит эти подразделения в неравные условия. Это связано, прежде всего, с обновлением продукции по позициям номенклатуры. В тех производственно-предпринимательских подразделениях, в которых из года в год идет к выпуску одна и та же продукция, примерно со стабильной трудоемкостью изготовления или трудоемкостью, которая снижается незначительно, применение стабильных цен и нормативов имеет бесспорное преимущество. Обычно это касается тех подразделений, где обновляемость номенклатурных позиций не превышает 3 – 4 %.

Как уже отмечалось, научно-технический прогресс, конкуренция способствуют освоению, производству и выпуску новых изделий. Поэтому помимо работ, предусмотренных технологическим процессом, появляется порой работы, требующие дополнительного времени на их выполнение. Это, прежде всего, время, необходимое на освоение конструкций и отработку технологического процесса при изготовлении первых партий изделий; время на дополнительный технологический процесс при изготовлении разовых изделий; время на изменение технологического процесса вследствие ошибок технологов, нормировщиков, пересчет норм в связи с изменением рабочего чертежа заготовки, работа на другом оборудовании и др.; изменение трудоемкости в связи с переработкой технических условий или чертежей по различным причинам (ошибка конструктора, улучшение конструкции по рационализаторским предложениям, дополнительные требования заказчика) и другие.

Поэтому на практике получается, что в нормативную трудоемкость, являющуюся основой для расчета нормативов чистой продукции входит не только нормированная трудоемкость, но и дополнительная, не учтенная технологией, т.е. $T_{\text{нормат.}} = T_{\text{нормир.}} + T_{\text{доп.}}$



109 / 169

58%

...

трудоемкостью изготовления или трудоемкостью, которая снижается незначительно, оценить влияние изменений на производственную деятельность крайне сложно. Обычно это касается тех предприятий, где обновляемость номенклатурных позиций не превышает 3 – 4 %.

Вместе с тем, научно-технический прогресс, конкуренция способствуют освоению, производству и выпуску новых изделий. Поэтому помимо работ, предусмотренных технологическим процессом, появляется порой работы, требующие дополнительного времени на их выполнение. Это, прежде всего, время, необходимое на освоение конструкций и отработку технологического процесса при изготовлении первых партий изделий; время на дополнительный технологический процесс при изготовлении разовых изделий; время на изменение технологического процесса вследствие ошибок технологов, нормировщиков, пересчет норм в связи с изменением рабочего чертежа заготовки, работа на другом оборудовании и др.; изменение трудоемкости в связи с переработкой технических условий или чертежей по различным причинам (ошибка конструктора, улучшение конструкции по рационализаторским предложениям, дополнительные требования заказчика) и другие.

Поэтому на практике получается, что в нормативную трудоемкость, входит не только нормированная трудоемкость, но и дополнительная, не учтенная технологией, т.е. $T_{нормат.} = T_{нормир.} + T_{доп.}$

где: $T_{нормат.}$ - нормативная трудоемкость на изделие, нормо-час;

$T_{нормир.}$ - нормированная трудоемкость на изделие, нормо-час;

$T_{доп.}$ - трудоемкость, неучтенная нормированным технологическим процессом, на изделие, нормо-час.

Все вышеуказанное требует, в целях более достоверной оценки основных технико-экономических показателей, расшифровки факторов, влияющих на изменения. Поэтому целесообразно использовать расчетно-аналитическим методом, который позволяет оперативно контролировать причины изменений показателей, тем более, что для большинства



87 / 169

62,2%

...

87

где: $T_{нормат.}$ - нормативная трудоемкость на изделие, нормо-час;

$T_{нормир.}$ - нормированная трудоемкость на изделие, нормо-час;

$T_{доп.}$ - трудоемкость, неучтенная нормированным технологическим процессом, на изделие, нормо-час.

Все вышеуказанное требует, в целях более достоверной оценки динамики объемного показателя и расчета темпов роста производительности труда, использования во внутрифирменном планировании цен или нормативов краткосрочного действия, тем более, что возникает необходимость расшифровки факторов, влияющих на сопоставимость показателей. Поэтому целесообразно, на наш взгляд, пользоваться расчетно-аналитическим методом, который позволяет оперативно контролировать причины изменений показателей, тем более, что для производственно-предпринимательских подразделений серийного типа производства характерна в течение года изменяемость структуры выпускаемых комплектов изделий. Развитие специализации, концентрации и кооперации производственных подразделений вызывает необходимость контроля за трудоемкостью изготавливаемой продукции. В связи с этим плановый (годовой) норматив заработной платы производственных рабочих подвержен влиянию, как колебаний трудоемкости, так и структуры изделий. Поэтому, в расчетах по обеспечению сопоставимости объемных показателей в плановых нормативах (ценах) в производственно-предпринимательских подразделениях следует учитывать только снижение трудоемкости и исключать влияние на норматив (цену) изменений структуры изделий.

Методика расчета темпов роста объемов производства базисного года в плановых нормативах представлена в табл. 9.

В основу пересчета базисных показателей объемов производства положен также принцип определения условного количества изделий, которое определяется по каждой позиции номенклатуры, выпускаемой производственно-предпринимательским подразделением. Плановый

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вой

Сервисы

110 / 169 58% ...

110

машиностроительных предприятий характерна в течение года изменяемость структуры выпускаемых комплектов изделий. Развитие специализации, концентрации и кооперации структурных производственных подразделений вызывает необходимость контроля за суммарной величиной изменений производственной деятельности (трудоемкостью изготавливаемой продукции, изменения в структуре изделия и др.).

Показательны примеры расчета суммарной величины изменений производственной деятельности при определении плановых темпов роста объемов производства (табл. 10). В основу определения базисных показателей объемов производства положен также принцип определения условного количества изделий, которое определяется по каждой позиции номенклатуры.

Плановая цена анализируемого года определяется следующим образом: плановая цена базисного года минус снижение трудоемкости, плюс (или минус) изменение структуры изделия. Поскольку в расчетах по обеспечению определению темпов роста товарной продукции в годовых ценах следует учитывать только снижение трудоемкости и исключать влияние на цену структуры изделий, определение плановой цены для расчета темпов роста товарной продукции базисного года будет осуществляться следующих образом: плановая цена базисного года минус снижение трудоемкости или, что однозначно, плановая цена анализируемого года минус изменение структуры изделия. Произведение полученной цены на условное количество изделий дает объем товарной продукции базисного года в ценах планового с учетом изменения трудоемкости изготовления изделия.

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf

Справка Войти

Соединение

87 / 169 62,2% ...

87

где: Т нормат. - нормативная трудоемкость на изделие, нормо-час;

Т нормир. - нормированная трудоемкость на изделие, нормо-чвс;

Т доп. - трудоемкость, неучтенная нормированным технологическим процессом, на изделие, нормо-час.

Все вышеуказанное требует, в целях более достоверной оценки динамики объемного показателя и расчета темпов роста производительности труда, использования во внутрифирменном планировании цен или нормативов краткосрочного действия, тем более, что возникает необходимость расшифровки факторов, влияющих на сопоставимость показателей. Поэтому целесообразно, на наш взгляд, пользоваться расчетно-аналитическим методом, который позволяет оперативно контролировать причины изменений показателей, тем более, что для производственно-предпринимательских подразделений серийного типа производства характерна в течение года изменяемость структуры выпускаемых комплектов изделий. Развитие специализации, концентрации и кооперации производственных подразделений вызывает необходимость контроля за трудоемкостью изготавливаемой продукции. В связи с этим плановый (годовой) норматив заработной платы производственных рабочих подвержен влиянию, как колебаний трудоемкости, так и структуры изделий. Поэтому, в расчетах по обеспечению сопоставимости объемных показателей в плановых нормативах (ценах) в производственно-предпринимательских подразделениях следует учитывать только снижение трудоемкости и исключать влияние на норматив (цену) изменений структуры изделий.

Методика расчета темпов роста объемов производства базисного года в плановых нормативах представлена в табл. 9.

В основу пересчета базисных показателей объемов производства положен также принцип определения условного количества изделий, которое определяется по каждой позиции номенклатуры, выпускаемой производственно-предпринимательским подразделением. Плановый

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты Вой

Сообщение

110 / 169 | 58% | ...

110

машиностроительных предприятий характерна в течение года изменяемость структуры выпускаемых комплектов изделий. Развитие специализации, концентрации и кооперации структурных производственных подразделений вызывает необходимость контроля за суммарной величиной изменений производственной деятельности (трудоемкостью изготавливаемой продукции, изменения в структуре изделия и др.).

Показательны примеры расчета суммарной величины изменений производственной деятельности при определении плановых темпов роста объемов производства (табл. 10). В основу определения базисных показателей объемов производства положен также принцип определения условного количества изделий, которое определяется по каждой позиции номенклатуры.

Плановая цена анализируемого года определяется следующим образом: плановая цена базисного года минус снижение трудоемкости, плюс (или минус) изменение структуры изделия. Поскольку в расчетах по обеспечению определению темпов роста товарной продукции в годовых ценах следует учитывать только снижение трудоемкости и исключать влияние на цену структуры изделий, определение плановой цены для расчета темпов роста товарной продукции базисного года будет осуществляться следующим образом: плановая цена базисного года минус снижение трудоемкости или, что однозначно, плановая цена анализируемого года минус изменение структуры изделия. Произведение полученной цены на условное количество изделий дает объем товарной продукции базисного года в ценах планового с учетом изменения трудоемкости изготовления изделия.

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf Вой

Сообщение

89 / 169 | 62,2% | ...

89

норматив (цена) анализируемого года определяется следующим образом: плановый норматив (цена) базисного года минус снижение трудоемкости, плюс (или минус) изменение структуры изделия.

Поскольку в расчетах по обеспечению сопоставимости показателей товарной продукции в плановых нормативах (ценах) в производственно-предпринимательских подразделениях следует учитывать только снижение трудоемкости и исключать влияние на норматив структуры изделия, определение планового норматива для обеспечения сопоставимости товарной продукции базисного года будет осуществляться следующим образом: плановый норматив (цена) базисного года минус снижение трудоемкости или, что однозначно, плановый норматив (цена) анализируемого года минус изменение структуры изделия. Произведение полученного норматива (цены) на условное количество изделий дает объем товарной продукции базисного года в нормативах (ценах) планового с учетом изменения трудоемкости изготовления изделия. Отношение к этой величине планового объема товарной продукции дает темп роста объема производства, т.е. индекс роста объема товарной продукции в плановых нормативах будет определяться по следующему алгоритму:

$$I_{T\Pi} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{i,n}}{\sum_{i=1}^m Q_{i,0}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{i,n}}{\sum_{i=1}^m n_{i,0} (n_{i,0} - \Delta t)} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{i,n}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{i,0} * n_{i,0} - Q_{i,0} * \Delta t}{n_{i,0}}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{i,n}}{\sum_{i=1}^m (Q_{i,0} - K * \Delta t)}$$

(9)

Во втором случае получаем аналогичное:

Главная Инструменты

? Вой



111 / 169

58%

...

111

Таблица 10.

Расчет темпов роста товарной продукции базисного года
с учетом суммарной величиной изменений производственной
деятельности

№ п/п	Показатели	Наименование изделий					Итого
		А	Б	В	Г	Д	
1	Товарная продукция по отчету 2010 года, руб.	5838	22373	35794	980	304	65283
2	Плановая цена 2010 года, руб.	483-43	598-61	322-60	99-92	748-26	X
3	Условное количество изделий, шт. (ст.1: ст.2)	11.6	37.5	110.95	9.81	0.405	X
4	Плановая цена 2011 года, руб.	423-29	518-04	294-68	130-38	928-96	X
5	Изменение цены за счет изменения трудоемкости, руб.	- 64.17	- 75.76	- 31.36	-	-	X
6	Изменение цены за счет изменения структуры изделия, руб.	+ 4.03	- 4.81	+ 3.44	+ 30.46	+ 108.7	X
7	Цена для обеспечения расчета товарной продукции базисного года, руб. (ст.4-ст.6 или ст.2-ст.5)	487-46	593-80	326-04	130-38	928-96	X
8	Товарная продукция 2010 года в ценах 2011 года с учетом изменения трудоемкости, руб. (ст. 3 x ст. 5)	4888	19607	32313	980	304	58092
9	Товарная продукция по плану 2011 года, руб.	11200	25461	10300	2838	23200	72999
10	Товарная продукция 2010 года в ценах 2011 года, руб. (ст.3 x ст.4)	4936	19426	32695	1279	376	58812
11	Темп роста товарной продукции с учетом изменения трудоемкости, % (ст. 9 : ст. 8)	X	X	X	X	X	125.66
12	Темп роста товарной продукции без учета изменения трудоемкости, % (ст.9 : ст.10)	X	X	X	X	X	124.12

Отношение к этой величине планового объема товарной продукции дает темп роста объема производства, т.е. индекс роста объема товарной

Главная Инструменты

ЕфремоваВВ.pdf x

? Вой



88 / 169

62,2%

...

88

Таблица 9.

Расчет темпов роста товарной продукции базисного года
в плановых нормативах (ценах)

№ п/п	Показатели	Наименование изделий					Итого
		А	Б	В	Г	Д	
1	Товарная продукция по отчету 2003 года, руб.	5838	22373	35794	980	304	65283
2	Плановый норматив (цена) 2003 года, руб.	483-43	598-61	322-60	99-92	748-26	X
3	Условное количество изделий, шт. (ст.1: ст.2)	11.6	37.5	110.95	9.81	0.405	X
4	Плановый норматив (цена) 2004 года, руб.	423-29	518-04	294-68	130-38	928-96	X
5	Изменение норматива (цены) за счет снижения трудоемкости, руб.	- 64.17	- 75.76	- 31.36	-	-	X
6	Изменение норматива (цены) за счет изменения структуры изделия, руб.	+ 4.03	- 4.81	+ 3.44	+ 30.46	+ 108.7	X
7	Норматив (цена) для обеспечения сопоставимости товарной продукции базисного года, руб. (ст.4-ст.6 или ст.2-ст.5)	487-46	593-80	326-04	130-38	928-96	X
8	Товарная продукция 2003 года в нормативах (ценах) 2004 года с учетом изменения трудоемкости, руб. (ст. 3 x ст. 5)	4888	19607	32313	980	304	58092
9	Товарная продукция по плану 2004 года, руб.	11200	25461	10300	2838	23200	72999
10	Товарная продукция 2003 года в нормативах (ценах) 2004 года, руб. (ст.3 x ст.4)	4936	19426	32695	1279	376	58812
11	Темп роста товарной продукции с учетом изменения трудоемкости, % (ст. 9 : ст. 8)	X	X	X	X	X	125.66
12	Темп роста товарной продукции без учета изменения трудоемкости, % (ст.9 : ст.10)	X	X	X	X	X	124.12



ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вс

112 / 169 58% ...

112

продукции в плановых ценах будет определяться по следующему алгоритму:

$$I_{\text{ТППн}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{ni}}{\sum_{i=1}^m Q_{\delta ni}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\delta ni}}{\sum_{i=1}^n \frac{Q_{\delta ni}}{n_{\delta ni}} (n_{\delta ni} - \Delta t_i)} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{ni}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{\delta ni} * n_{\delta ni} - Q_{\delta ni} * \Delta t_i}{n_{\delta ni}}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{ni}}{\sum_{i=1}^n (Q_{\delta ni} - K_i * \Delta t_i)}$$

(8)

Во втором случае получаем аналогичное:

$$I_{\text{ТППн}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{ni}}{\sum_{i=1}^m Q_{\delta ni}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{ni}}{\sum_{i=1}^n \frac{Q_{\delta ni}}{n_{\delta ni}} (n_{\delta ni} - \Delta S_i)} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{ni}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{\delta ni} * n_{\delta ni} - Q_{\delta ni} * \Delta S_i}{n_{\delta ni}}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{ni}}{\sum_{i=1}^n \frac{Q_{\delta ni} * (n_{\delta ni} - \Delta t_i + \Delta S_i) - Q_{\delta ni} * \Delta S_i}{n_{\delta ni}}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{ni}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{\delta ni} * (n_{\delta ni} - \Delta t_i + \Delta S_i - \Delta S_i)}{n_{\delta ni}}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{ni}}{\sum_{i=1}^n (Q_{\delta ni} - K_i * \Delta t_i)}$$

(9)

где: i – индекс вида выпускаемой продукции (i, m);

$Q_{\text{баз.}, i}$ – объем товарной продукции i-го вида, производимый в базисном периоде, но пересчитанный в ценах планового, руб.;

$Q_{\text{пл.}, i}$ – объем товарной продукции i – го вида, производимый в базисном периоде, руб.;

$Q_{\text{пл.}, i}$ – объем товарной продукции i-го вида, производимый в плановом периоде, руб.;

$n_{\delta ni}$ – цена на i-ый вид продукции в базисном периоде, руб.;

$n_{\text{пл.}, i}$ – цена на i-ый вид продукции в плановом периоде, руб.;

Δt_i – изменение (снижение) трудоемкости на i -ый вид продукции, руб.;

ΔS_i – изменение структуры i -го вида продукции, руб.;

K_i - условное количество изделий i-го вида, руб.

норматив (цена) анализируемого года определяется следующим образом:
 плановый норматив (цена) базисного года минус снижение трудоемкости,
 плюс (или минус) изменение структуры изделия.

Поскольку в расчетах по обеспечению сопоставимости показателей товарной продукции в плановых нормативах (ценах) в производственно-предпринимательских подразделениях следует учитывать только снижение трудоемкости и исключать влияние на норматив структуры изделий, определение планового норматива для обеспечения сопоставимости товарной продукции базисного года будет осуществляться следующим образом: плановый норматив (цена) базисного года минус снижение трудоемкости или, что однозначно, плановый норматив (цена) анализируемого года минус изменение структуры изделия. Произведение полученного норматива (цены) на условное количество изделий дает объем товарной продукции базисного года в нормативах (ценах) планового с учетом изменения трудоемкости изготовления изделия. Отношение к этой величине планового объема товарной продукции дает темп роста объема производства, т.е. индекс роста объема товарной продукции в плановых нормативах будет определяться по следующему алгоритму:

$$I_{\text{ТПп}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{\text{пл}}}{\sum_{i=1}^m Q_{\text{баз}}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{\text{пл}}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{\text{баз}}}{n_{\text{баз}}} (n_{\text{баз}} - \Delta t)} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{\text{пл}}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{\text{баз}} \cdot n_{\text{баз}} - Q_{\text{баз}} \cdot \Delta t}{n_{\text{баз}}}} =$$

$$\frac{\sum_{i=1}^m Q_{\text{пл}}}{\sum_{i=1}^m (Q_{\text{баз}} - K \cdot \Delta t)}$$

(9)

Во втором случае получаем аналогичное:

продукции в плановых ценах будет определяться по следующему алгоритму:

$$I_{\text{ТПП}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m Q_{basi}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{basi}}{n_{basi}}(n_{basi} - \Delta t_i)} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{basi} * n_{basi} - Q_{basi} * \Delta t_i}{n_{basi}}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m (Q_{basi} - K_i * \Delta t_i)} \quad (8)$$

Во втором случае получаем аналогичное:

$$I_{\text{ТПП}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m Q_{basi}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{basi}}{n_{basi}}(n_{basi} - \Delta S_i)} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{basi} * n_{basi} - Q_{basi} * \Delta S_i}{n_{basi}}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m Q_{basi}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{basi} * (n_{basi} - \Delta t_i + \Delta S_i) - Q_{basi} * \Delta S_i}{n_{basi}}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m (Q_{basi} - K_i * \Delta t_i)} \quad (9)$$

где: i – индекс вида выпускаемой продукции (i, m);

$Q_{\text{баз.},i}$ – объем товарной продукции i -го вида, производимый в базисном периоде, но пересчитанный в нормативах (ценах) планового, руб.;

$Q_{\text{баз.},i}$ – объем товарной продукции i -го вида, производимый в базисном периоде, руб.;

$Q_{\text{пл.},i}$ – объем товарной продукции i -го вида, производимый в плановом периоде, руб.;

$n_{\text{баз.},i}$ – цена на i -ый вид продукции в базисном периоде, руб.;

$n_{\text{пл.},i}$ – цена на i -ый вид продукции в плановом периоде, руб.;

Δt_i – изменение (снижение) трудоемкости на i -ый вид продукции, руб.;

ΔS_i – изменение структуры i -го вида продукции, руб.;

K_i – условное количество изделий i -го вида, руб.

$$I_{\text{ТПП}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m Q_{basi}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{basi}}{n_{basi}}(n_{basi} - \Delta S_i)} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{basi} * n_{basi} - Q_{basi} * \Delta S_i}{n_{basi}}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m Q_{basi}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m \frac{Q_{basi} * (n_{basi} - \Delta t_i + \Delta S_i) - Q_{basi} * \Delta S_i}{n_{basi}}} = \frac{\sum_{i=1}^m Q_{mi}}{\sum_{i=1}^m (Q_{basi} - K_i * \Delta t_i)} \quad (10)$$

где: i – индекс вида выпускаемой продукции (i, m);

$Q_{\text{баз.},i}$ – объем товарной продукции i -го вида, производимый в базисном периоде, но пересчитанный в нормативах (ценах) планового, руб.;

$Q_{\text{баз.},i}$ – объем товарной продукции i -го вида, производимый в базисном периоде, руб.;

$Q_{\text{пл.},i}$ – объем товарной продукции i -го вида, производимый в плановом периоде, руб.;

$n_{\text{баз.},i}$ – норматив (цена) на i -ый вид продукции в базисном периоде, руб.;

$n_{\text{пл.},i}$ – норматив (цена) на i -ый вид продукции в плановом периоде, руб.;

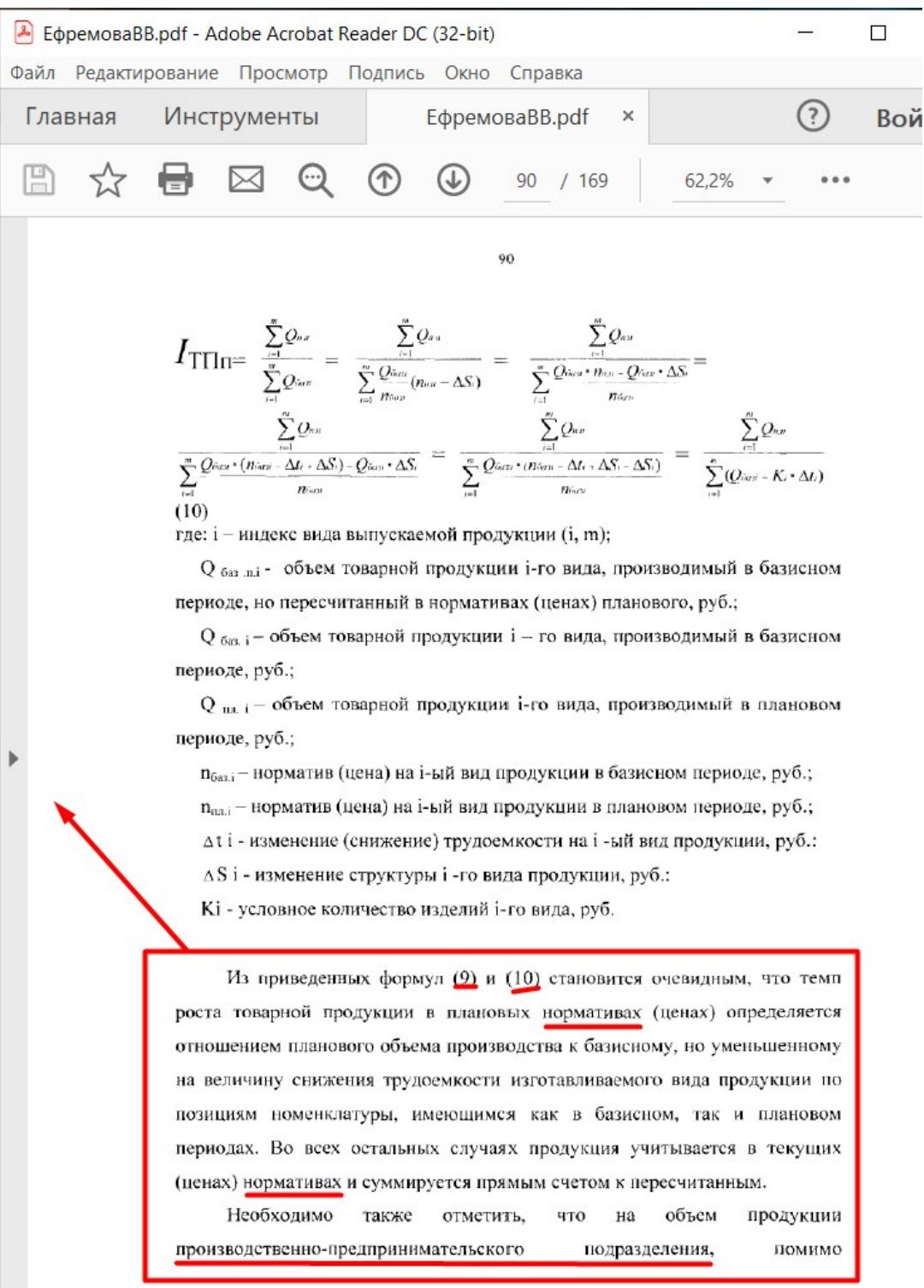
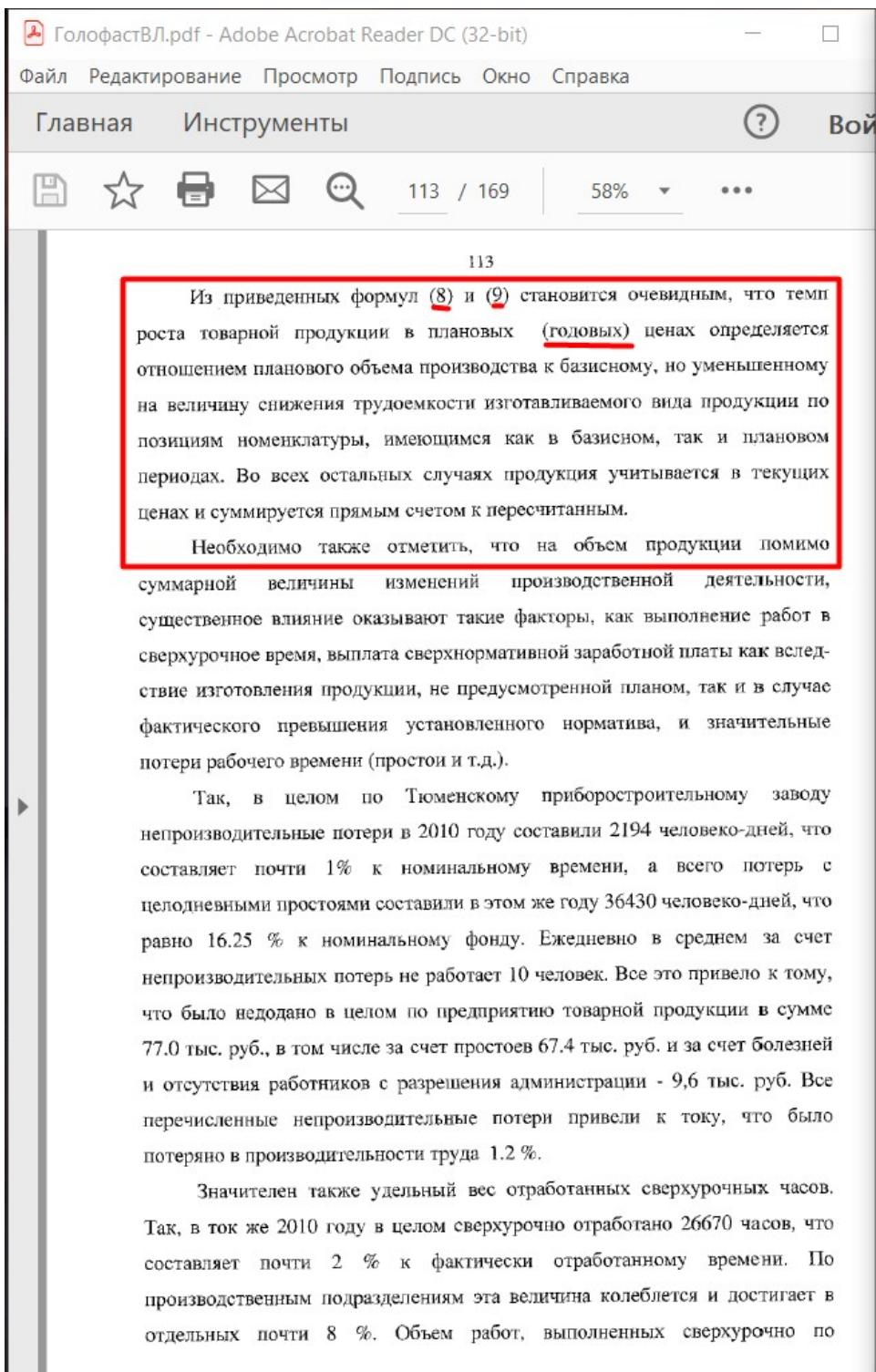
Δt_i – изменение (снижение) трудоемкости на i -ый вид продукции, руб.;

ΔS_i – изменение структуры i -го вида продукции, руб.;

K_i – условное количество изделий i -го вида, руб.

Из приведенных формул (9) и (10) становится очевидным, что темп роста товарной продукции в плановых нормативах (ценах) определяется отношением планового объема производства к базисному, но уменьшенному на величину снижения трудоемкости изготавливаемого вида продукции по позициям номенклатуры, имеющимся как в базисном, так и плановом периодах. Во всех остальных случаях продукция учитывается в текущих (ценах) нормативах и суммируется прямым счетом к пересчитанным.

Необходимо также отметить, что на объем продукции производственно-предпринимательского подразделения, помимо



113

Из приведенных формул (8) и (9) становится очевидным, что темп роста товарной продукции в плановых (годовых) ценах определяется отношением планового объема производства к базисному, но уменьшенному на величину снижения трудоемкости изготавливаемого вида продукции по позициям номенклатуры, имеющимся как в базисном, так и плановом периодах. Во всех остальных случаях продукция учитывается в текущих ценах и суммируется прямым счетом к пересчитанным.

Необходимо также отметить, что на объем продукции помимо суммарной величины изменений производственной деятельности, существенное влияние оказывают такие факторы, как выполнение работ в сверхурочное время, выплата сверхнормативной заработной платы как вследствие изготовления продукции, не предусмотренной планом, так и в случае фактического превышения установленного норматива, и значительные потери рабочего времени (простоя и т.д.).

Так, в целом по Тюменскому приборостроительному заводу непроизводительные потери в 2010 году составили 2194 человека-дней, что составляет почти 1% к номинальному времени, а всего потерь с целодневными простоями составили в этом же году 36430 человеко-дней, что равно 16.25 % к номинальному фонду. Ежедневно в среднем за счет непроизводительных потерь не работает 10 человек. Все это привело к тому, что было недодано в целом по предприятию товарной продукции в сумме 77.0 тыс. руб., в том числе за счет простоев 67.4 тыс. руб. и за счет болезней и отсутствия работников с разрешения администрации - 9,6 тыс. руб. Все перечисленные непроизводительные потери привели к тому, что было потеряно в производительности труда 1.2 %.

Значителен также удельный вес отработанных сверхурочных часов. Так, в ток же 2010 году в целом сверхурочно отработано 26670 часов, что составляет почти 2 % к фактически отработанному времени. По производственным подразделениям эта величина колеблется и достигает в отдельных почти 8 %. Объем работ, выполненных сверхурочно по

91

достоверности расчета цен и нормативов на изделия, существенное влияние оказывают такие факторы, как выполнение работ в сверхурочное время, выплата сверхнормативной заработной платы как вследствие изготовления продукции, не предусмотренной планом, так и в случае фактического превышения установленного норматива, и значительные потери рабочего времени (прогулы, простои и т.д.).

Так, в целом по Тюменскому машиностроительному заводу непроизводительные потери в 2003 году составили 2194 человека-дней, что составляет почти 1% к номинальному времени, а всего потерь с целодневными простоями составили в этом же году 36430 человеко-дней, что равно 16.25 % к номинальному фонду. Ежедневно в среднем за счет непроизводительных потерь не работает 10 человек. Все это привело к тому, что было недодано в целом по фирме товарной продукции в сумме 77.0 тыс. руб., в том числе за счет прогулов и простоев 67.4 тыс. руб. и за счет болезней и отсутствия работников с разрешения администрации - 9,6 тыс. руб. Все перечисленные непроизводительные потери привели к тому, что было потеряно в производительности труда 1.2 %.

Значителен также удельный вес отработанных сверхурочных часов. Так, в ток же 2003 году в целом по фирме сверхурочно отработано 26670 часов, что составляет почти 2 % к фактически отработанному времени. По производственно-предпринимательским подразделениям эта величина колеблется и достигает в отдельных почти 8 %. Объем работ, выполненных сверхурочно по производственно-предпринимательским подразделениям в нормо-рублях заработной платы производственных рабочих составил: в первом подразделении - 13183 рубля, во втором - 2367, в третьем - 5327, в четвертом - 8237, в пятом - 3292, в шестом - 2468, в седьмом - 21547, в восьмом - 6158 рублей, т.е. доля сверхурочных работ в общем объеме производства колеблется в интервале от 1.2 % во втором до 3,7 % в седьмом подразделении.

114

производственным подразделениям составил: в первом подразделении - 13183 рубля, во втором - 2367, в третьем - 5327, в четвертом - 8237, в пятом - 3292, в шестом - 2468, в седьмом - 21547, в восьмом - 6158 рублей, т.е. доля сверхурочных работ в общем объеме производства колеблется в интервале от 1.2 % во втором до 3,7 % в седьмом подразделении.

Кроме этого, в 2010 году было выплачено заработной платы сверх основного норматива в третьем производственном подразделении 17401 руб., в седьмом - 25565, в восьмом - 1456, или превышение установленного норматива было в интервале от 0,5 % до 8,6 %.

Первые экспериментальные расчеты показали необходимость учета рассмотренных изменений и факторов для более обоснованного определения плановых темпов роста объема производства и, соответственно, производительности труда. Единственное следует отметить, что учет потерь рабочего времени и недоданного вследствие этого соответствующего объема продукции, работ, выполненных в сверхурочное время, и заработной платы, выплаченной сверх основного норматива, целесообразно вести по каждому изделию отдельно. Это, прежде всего, связано с необходимостью определения недостатков в организации производственного процесса и нерационального использования рабочего времени и определения путей эффективного использования персонала.

В настоящее время на исследуемых машиностроительных предприятиях ведутся активные поиски эффективных форм учета всех факторов и изменений, влияния на объем продукции, по каждому изделию отдельно. Трудности заключаются, прежде всего, в большом объеме счетной работы, необходимости введения дополнительных форм учета и отчетности. Большую роль здесь должно сыграть использование для этих целей современных компьютерных программ.

Сводный расчет суммарной величины изменений производственной деятельности, осуществляемый на четвертом этапе представлен в таблице 11.

достоверности расчета цен и нормативов на изделия, существенное влияние оказывают такие факторы, как выполнение работ в сверхурочное время, выплата сверхнормативной заработной платы как вследствие изготовления продукции, не предусмотренной планом, так и в случае фактического превышения установленного норматива, и значительные потери рабочего времени (прогулы, простои и т.д.).

Так, в целом по Тюменскому машиностроительному заводу непроизводительные потери в 2003 году составили 2194 человека-дней, что составляет почти 1% к номинальному времени, а всего потерь с целодневными простоями составили в этом же году 36430 человеко-дней, что равно 16,25 % к номинальному фонду. Ежедневно в среднем за счет непроизводительных потерь не работает 10 человек. Все это привело к тому, что было недодано в целом по фирме товарной продукции в сумме 77,0 тыс. руб., в том числе за счет прогулов и простоев 67,4 тыс. руб. и за счет болезней и отсутствия работников с разрешения администрации - 9,6 тыс. руб. Все перечисленные непроизводительные потери привели к тому, что было потеряно в производительности труда 1,2 %.

Значителен также удельный вес отработанных сверхурочных часов. Так, в том же 2003 году в целом по фирме сверхурочно отработано 26670 часов, что составляет почти 2 % к фактически отработанному времени. По производственно-предпринимательским подразделениям эта величина колеблется и достигает в отдельных почти 8 %. Объем работ, выполненных сверхурочно по производственно-предпринимательским подразделениям в нормо-рублях заработной платы производственных рабочих составил: в первом подразделении - 13183 рубля, во втором - 2367, в третьем - 5327, в четвертом - 8237, в пятом - 3292, в шестом - 2468, в седьмом - 21547, в восьмом - 6158 рублей, т.е. доля сверхурочных работ в общем объеме производства колеблется в интервале от 1,2 % во втором до 3,7 % в седьмом подразделении.





114 / 169

58%

...

114

производственным подразделениям составил: в первом подразделении - 13183 рубля, во втором - 2367, в третьем - 5327, в четвертом - 8237, в пятом - 3292, в шестом - 2468, в седьмом - 21547, в восьмом - 6158 рублей, т.е. доля сверхурочных работ в общем объеме производства колеблется в интервале от 1.2 % во втором до 3,7 % в седьмом подразделении.

Кроме этого, в 2010 году было выплачено заработной платы сверх основного норматива в третьем производственном подразделении 17401 руб., в седьмом - 25565, в восьмом - 1456, или превышение установленного норматива было в интервале от 0,5 % до 8,6 %.

Первые экспериментальные расчеты показали необходимость учета рассмотренных изменений и факторов для более обоснованного определения плановых темпов роста объема производства и, соответственно, производительности труда. Единственное следует отметить, что учет потерь рабочего времени и недоданного вследствие этого соответствующего объема продукции, работ, выполненных в сверхурочное время, и заработной платы, выплаченной сверх основного норматива, целесообразно вести по каждому изделию отдельно. Это, прежде всего, связано с необходимостью определения недостатков в организации производственного процесса и нерационального использования рабочего времени и определения путей эффективного использования персонала.

В настоящее время на исследуемых машиностроительных предприятиях ведутся активные поиски эффективных форм учета всех факторов и изменений, влияниях на объем продукции, по каждому изделию отдельно. Трудности заключаются, прежде всего, в большом объеме счетной работы, необходимости введения дополнительных форм учета и отчетности. Большую роль здесь должно сыграть использование для этих целей современных компьютерных программ.

Сводный расчет суммарной величины изменений производственной деятельности, осуществляемый на четвертом этапе представлен в таблице 11.



92 / 169

62,2%

...

92

Кроме этого, в 2003 году было выплачено заработной платы сверх основного норматива в третьем производственном подразделении 17401 руб., в седьмом - 25565, в восьмом - 1456, или превышение установленного норматива было в интервале от 0,5 % до 8,6 %.

Первые экспериментальные расчеты показали необходимость учета рассмотренных факторов для более обоснованного определения плановых темпов роста объема производства и, соответственно, производительности труда. Единственное следует отметить, что учет потерь рабочего времени и недоданного вследствие этого соответствующего объема продукции, работ, выполненных в сверхурочное время, и заработной платы, выплаченной сверх основного норматива, целесообразно вести по каждому изделию отдельно. Это, прежде всего, связано с необходимостью определения недостатков в организации производственного процесса и нерационального использования рабочего времени и определения путей эффективного использования рабочих кадров.

В настоящее время на исследуемых производственных фирмах ведутся активные поиски эффективных форм учета всех факторов, влияниях на объем продукции, по каждому изделие отдельно. Трудности заключаются, прежде всего, в большом объеме счетной работы, необходимости введения дополнительных форм учета и отчетности. Большую роль здесь, по нашему мнению, должно сыграть использование для этих целей электронно-вычислительной техники.

В разработанной методике по обеспечению сопоставимости показателей объема производства рассмотренные факторы служат признаками корректировки товарной продукции базисного года, исчисленной в нормо-рублях заработной платы производственных рабочих, пересчитанной в нормативы планового года, т.е. в таблице 9 корректируется строка 8 "Итого". Таким образом, в настоящее время ведется корректировка всего объема производства без расчленения по изделиям.



Таблица 11.

Расчет суммарной величины изменений производственной деятельности по номенклатуре изделий, тыс. руб.

№ п/п	Изменения	Наименование изделий					Итого
		A	Б	В	Г	и т.д.	
1	Конструкторские	+ 4.03	- 4.81	+ 3.44	+ 30.46		+108.7
2	Технологические	+ 7.46	+ 9.80	+ 32.04	-13.38		+ 228.9
3	Производственной трудоемкости	+ 5.68	+ 22.27	+ 36.74	+ 12.79		+ 187.8
4	Суммарные за год	+17.17	+27.26	+ 72.22	+29.87		+777.5

На пятом этапе осуществляется учет изменений производственной деятельности и дается оценка их влияния на технико-экономические показатели предприятия (приложение 3).

Роль основных технико-экономических показателей, методов их расчета и определения влияния изменений производственной деятельности на конечные результаты производства, динамику его эффективности актуализируется несовершенством вопросов определения уровня и динамики показателей производства в практике планирования и управления предприятием. Создавшаяся ситуация свидетельствует о недостаточной степени системности совокупности применяемых основных технико-экономических показателей и неполном соблюдении принципов научного формирования системы показателей. К таким принципам относятся: ограничение состава показателей эффективности оптимальным (а не минимальным или максимальным) количеством; достаточное разнообразие, обеспечивавшее соответствие количества показателей количеству наиболее активных элементов (подсистем) производственного предприятия; взаимная дополняемость показателей; измерение эффективности производства путем сопоставления эффекта с ресурсами производства.



предпринимательского подразделения в любом периоде времени, в том числе и на долгосрочную перспективу. В-третьих, данная форма в большей степени отвечает требованиям предпринимательского подхода к производству, поскольку она ориентирует на наиболее полное использование производственник ресурсов с целью роста их отдачи. Тем самым мы подошли к необходимости определения показателей эффективности.

Эта задача решается на втором этапе - этапе выбора показателей эффективности.

Важнейшей предпосылкой роста эффективности производства является осуществление исследований по вопросу о показателях эффективности, определение тенденций, факторов и путей ее повышения.

Необходимость совершенствования системы показателей, методов их расчета и определения влияния факторов эффективности на конечные результаты и эффект производства, динамику его эффективности вызвана несовершенством и некоторых вопросов определения уровня и динамики эффективности производства в практике бизнес-планирования и управления

производственно-предпринимательским подразделением. Создавшаяся ситуация свидетельствует о недостаточной степени системности совокупности применяемых показателей и неполном соблюдении принципов научного формирования системы показателей. К таким принципам относятся: ограничение состава показателей эффективности оптимальным (а не минимальным или максимальным) количеством; достаточное разнообразие, обеспечивавшее соответствие количества показателей количеству наиболее активных элементов (подсистем) производственного предприятия; взаимная дополняемость показателей; измерение эффективности производства путем сопоставления эффекта с ресурсами производства.

Производственно-предпринимательские подразделения, занятые изготовлением основной продукции фирмы осуществляют свою

Главная Инструменты

? Вой



116 / 169

58%

...

116

показателей; измерение эффективности производства путем сопоставления эффекта с ресурсами производства.

По своему содержанию экономические показатели представляет собой научное отображение реализуемых в производстве связей. Любое перестроение связей в системе найдет свое выражение в динамике соответствующих показателей. Четко контролируя динамику экономических показателей, можно не только определить направление движения производства, но и управлять этим движением.

При построении комплексной системы технико-экономических показателей нужно учитывать содержательность показателя, т.е. отражение в нем наиболее общих и существенных связей, реализуемых в производственной системе, а также устойчивость и динамичность используемых показателей.

На основе данных табл. 12 получен значительно устойчивый динамический ряд показателя производительности труда, что более достоверно отражает действительное положение, как предприятия в целом, так и его подразделений.

Аналогичная ситуация с показателями фондоотдачи, фондоооруженности и другими технико-экономическими показателями:

1. Эффективность использования производственных ресурсов увеличилась и колеблется от 7.4 % до 9.5 % .

2. Фондоотдача увеличилась до 4.8 %.

3. Использование материальных ресурсов в среднем изменилось в положительную сторону на 8.2 %.

4. Произошло ускорение оборачиваемости оборотных средств в среднем по структурным производственным подразделениям в 1.35 раза.

Главная Инструменты

ЕфремоваВВ.pdf

? E



115 / 169

62%

...

115

предпринимательского подразделения в любом периоде времени, в том числе и на долгосрочную перспективу. В-третьих, данная форма в большей степени отвечает требованиям предпринимательского подхода к производству, поскольку она ориентирует на наиболее полное использование производственник ресурсов с целью роста их отдачи. Тем самым мы подошли к необходимости определения показателей эффективности.

Эта задача решается на втором этапе - этапе выбора показателей эффективности.

Важнейшей предпосылкой роста эффективности производства является осуществление исследований по вопросу о показателях эффективности, определение тенденций, факторов и путей ее повышения.

Необходимость совершенствования системы показателей, методов их расчета и определения влияния факторов эффективности на конечные результаты и эффект производства, динамику его эффективности вызвана несовершенством и некоторых вопросов определения уровня и динамики эффективности производства в практике бизнес-планирования и управления производственно-предпринимательским подразделением. Создавшаяся ситуации свидетельствует о недостаточной степени системности совокупности применяемых показателей и неполном соблюдении принципов научного формирования системы показателей. К таким принципам относятся: ограничение состава показателей эффективности оптимальным (а не минимальным или максимальным) количеством; достаточное разнообразие, обеспечивающее соответствие количества показателей количеству наиболее активных элементов (подсистем) производственного предпринимательства; взаимная дополняемость показателей; измерение эффективности производства путем сопоставления эффекта с ресурсами производства.

Производственно-предпринимательские подразделения, занятые изготовлением основной продукции фирмы осуществляют свою



показателей; измерение эффективности производства путем сопоставления эффекта с ресурсами производства.

По своему содержанию экономические показатели представляет собой научное отображение реализуемых в производстве связей. Любое перестроение связей в системе найдет свое выражение в динамике соответствующих показателей. Четко контролируя динамику экономических показателей, можно не только определить направление движения производства, но и управлять этим движением.

При построении комплексной системы технико-экономических показателей нужно учитывать содержательность показателя, т.е. отражение в нем наиболее общих и существенных связей, реализуемых в производственной системе, а также устойчивость и динамичность используемых показателей.

На основе данных табл. 12 получен значительно устойчивый динамический ряд показателя производительности труда, что более достоверно отражает действительное положение, как предприятия в целом, так и его подразделений.

Аналогичная ситуация с показателями фондоотдачи, фондоооруженности и другими технико-экономическими показателями:

1. Эффективность использования производственных ресурсов увеличилась и колеблется от 7.4 % до 9.5 % .

2. Фондоотдача увеличилась до 4.8 % .

3. Использование материальных ресурсов в среднем изменилось в положительную сторону на 8.2 % .

4. Произошло ускорение оборачиваемости оборотных средств в среднем по структурным производственным подразделениям в 1.35 раза.

Важным этапом в оценке достигнутого уровня эффективности является определение приоритета показателей и особенно в условиях рационального использования имеющихся ресурсов.

По своему содержанию экономические показатели представляет собой научное отображение реализуемых в производстве связей. Любое перестроение связей в системе найдет свое выражение в динамике соответствующих показателей. Четко контролируя динамику экономических показателей, можно не только определить направление движения производства, но и управлять этим движением.

При построении комплексной системы показателей нужно учитывать содержательность показателя, т.е. отражение в нем наиболее общих и существенных связей, реализуемых в производственной системе, а также устойчивость и динамичность используемых показателей.

В последнее время в экономической литературе и хозяйственной практике все большее распространение находит новый способ измерения результатов деятельности производственной системы - через нормативное соотношение темпов роста показателей. Введение в предпринимательский механизм цепочек приоритетов в росте показателей, позволяет убедиться на практике, что управлять эффективностью, не контролируя соотношения темпов роста основных показателей, значит, управлять "вслепую". В общем виде режим деятельности в производственно - предпринимательской системе представляет собой согласованную композицию фактически реализуемых связей. Модель экономического режима - это взаимосвязанная динамическая система показателей.

Основой повышения эффективности работы производственно-предпринимательской фирмы в целом является повышение эффективности использования его ресурсов, всесторонняя рациональность производства.

Рациональность должна обеспечивать экономию живого и прошлого труда либо такую экономию любого из них, которая превышает увеличение



ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вой

122 / 169 58% ...

122

развития и учетом влияния факторов внутренней и внешней экономической среды.

Важность исследования изменений производственной деятельности предполагает: во-первых, раскрытие ее существенных черт как единой целостной системы; во-вторых, анализ пoэлементной структуры производственной деятельности, взаимосвязи и взаимодействия этих элементов, образующих ее содержание; в-третьих, изучение внутренней структуры изменений производственной деятельности как специфического способа взаимосвязи ее элементов и взаимодействия с внешней средой.

В современных экономических условиях основным путем совершенствования и развития производства становится повышение его эффективности. Важное место в решении этой задачи принадлежит производственной деятельности. Таким образом, основу хозяйственного механизма, отвечающего современному этапу развития производительных сил и производственных отношений, составляет система планирования изменений производственной деятельности.

Формирование и эффективное функционирование механизма функционирования производственных подразделений неразрывно связано с проблемой учета действия факторов, которые отражают технические, технологические и экономические условия конкретных промышленных предприятий и их структурных подразделений, а также являются источниками формирования изменений производственной деятельности, как на уровне предприятия, так и на уровне структурных подразделений.

Для того, чтобы раскрыть источники возникновения изменений производственной деятельности и определить их структуру необходимо исследовать основные составляющие механизма функционирования производственных подразделений.

Предложенная схема формирования структуры изменений производственной деятельности способствует решению вопроса о единстве внутренних и внешних функций предприятия, увязки планирования,

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf ? Вой

29 / 169 62% ...

29

Важность системного подхода к исследованию предпринимательства предполагает: во-первых, раскрытие его существенных черт как единой целостной системы; во-вторых, анализ пoэлементной структуры предпринимательства, взаимосвязи и взаимодействия этих элементов, образующих его содержание; в-третьих, изучение внутренней структуры в организации предпринимательства как специфического способа взаимосвязи его элементов и взаимодействия с внешней средой.

Основываясь на системном подходе, предпринимательство следует рассматривать как форму индивидуального воспроизведения, что уже предполагает наличие следующих его подсистем: бизнес-планирования, общественной оценки деятельности с помощью совокупности показателей, стимулирования, цен и нормативов, организации средств и предпринимательского присвоения. Следует также отметить, что названные подсистемы взаимодействуют в единстве, оказывая влияние друг на друга. Вместе с тем, необходимо уточнение субординации названных структурных элементов, а также характера их взаимосвязей как внутри единой системы предпринимательства, так и с элементами системы рыночного механизма в целом. Все это в свою очередь позволяет более конкретно представить организационную сторону предпринимательства.

Отмеченные особенности развития предпринимательства актуализировали на практике постановку таких вопросов, как научная разработка модели объективно необходимых форм предпринимательства; развитие в предпринимательстве системы нормативных отношений; научный анализ этапов и условий совершенствования предпринимательских отношений, повышения их роли в развитии экономики. Решение этих вопросов призвано создать условия для более эффективного управления самими процессами совершенствования рыночного механизма и его важнейшего элемента – предпринимательства.



развития и учетом влияния факторов внутренней и внешней экономической среды.

Важность исследования изменений производственной деятельности предполагает: во-первых, раскрытие ее существенных черт как единой целостной системы; во-вторых, анализ поэлементной структуры производственной деятельности, взаимосвязи и взаимодействия этих элементов, образующих ее содержание; в-третьих, изучение внутренней структуры изменений производственной деятельности как специфического способа взаимосвязи ее элементов и взаимодействия с внешней средой.

В современных экономических условиях основным путем совершенствования и развития производства становится повышение его эффективности. Важное место в решении этой задачи принадлежит производственной деятельности. Таким образом, основу хозяйственного механизма, отвечающего современному этапу развития производительных сил и производственных отношений, составляет система планирования изменений производственной деятельности.

Формирование и эффективное функционирование механизма функционирования производственных подразделений неразрывно связано с проблемой учета действия факторов, которые отражают технические, технологические и экономические условия конкретных промышленных предприятий и их структурных подразделений, а также являются источниками формирования изменений производственной деятельности, как на уровне предприятия, так и на уровне структурных подразделений.

Для того, чтобы раскрыть источники возникновения изменений производственной деятельности и определить их структуру необходимо исследовать основные составляющие механизма функционирования производственных подразделений.

Предложенная схема формирования структуры изменений производственной деятельности способствует решению вопроса о единстве внутренних и внешних функций предприятия, увязки планирования,



с этим по-новому должны решаться вопросы о роли и сущности такого составного элемента рыночного механизма, как предпринимательство. Но нашему мнению, рассматривать предпринимательство следует как звено в системе рыночного механизма, которое не может функционировать в отрыве от других звеньев, не может самостоятельно решать все совокупность задач без совершенствования других звеньев рыночного механизма.

Если не решить проблем бизнес-планирования, проблемы совершенствования организационной структуры управления, то нельзя рассчитывать на то, что предпринимательство выполнит все те функции, которые на него возложены.

Таким образом, рассматривая рыночный механизм с точки зрения его соотношения с системой категорий и законов экономической теории, можно заключить, что его основой являются производственные отношения. Но для определения содержания и структуры рассматриваемого механизма этого недостаточно. В современных экономических условиях основным путем совершенствования и развития предпринимательства становится повышение его эффективности. Важное место в решении этой задачи принадлежит производственному предпринимательству. Таким образом, основу рыночного механизма, отвечающего современному этапу развития производительных сил и производственных отношений, составляет система управления эффективностью производственно-предпринимательской деятельности.

Особым аспектом развития производственного предпринимательства является становление и развитие механизма управления структурными производственно-предпринимательскими подразделениями фирмы. Содержание этого понятия пока еще не получило должной теоретической разработки, а это в свою очередь негативно отражается на практической деятельности по формированию механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями.



122 / 169

58%

...

развития и учетом влияния факторов внутренней и внешней экономической среды.

Важность исследования изменений производственной деятельности предполагает: во-первых, раскрытие ее существенных черт как единой целостной системы; во-вторых, анализ позлементной структуры производственной деятельности, взаимосвязи и взаимодействия этих элементов, образующих ее содержание; в-третьих, изучение внутренней структуры изменений производственной деятельности как специфического способа взаимосвязи ее элементов и взаимодействия с внешней средой.

В современных экономических условиях основным путем совершенствования и развития производства становится повышение его эффективности. Важное место в решении этой задачи принадлежит производственной деятельности. Таким образом, основу хозяйственного механизма, отвечающего современному этапу развития производительных сил и производственных отношений, составляет система планирования изменений производственной деятельности.

Формирование и эффективное функционирование механизма функционирования производственных подразделений неразрывно связано с проблемой учета действия факторов, которые отражают технические, технологические и экономические условия конкретных промышленных предприятий и их структурных подразделений, а также являются источниками формирования изменений производственной деятельности, как на уровне предприятия, так и на уровне структурных подразделений.

Для того, чтобы раскрыть источники возникновения изменений производственной деятельности и определить их структуру необходимо исследовать основные составляющие механизма функционирования производственных подразделений.

Предложенная схема формирования структуры изменений производственной деятельности способствует решению вопроса о единстве внутренних и внешних функций предприятия, увязки планирования,



32 / 169

62%

...

32

Формирование и эффективное функционирование механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями неразрывно связано с проблемой учета действия факторов, которые отражают технические, технологические и экономические условия конкретных предпринимательских фирм и их структурных подразделений, а также их место в системе общественного или внутрифирменного разделения труда. Хотя эти факторы не являются составной частью самого механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями и в этом смысле выступают по отношению к нему как внешние условия, но они оказывают прямое, определяющее влияние на выбор, функционирование и перспективы дальнейшего развития механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями.

Развитие механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями требует четкого, программно-целевого, комплексного и системного подходов. Это предполагает разработку структуры механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями, полностью отвечающей не только современному, но и перспективному условиям развития производственного предпринимательства.

При этом важные являются полное определение понятия, специфики и взаимосвязей элементов механизма управления производственно-предпринимательскими подразделениями.

Формулируя принципы функционирования исследуемого механизма, необходимо помнить, что под механизмом в данном случае понимается система, совокупность элементов (таких как бизнес-планирование, нормирование, учет, анализ, стимулирование и т.д.), которые находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, и в целой данной системе как совокупность элементов, как правило, должна характеризоваться высокой динамичностью. Кроме того, необходимо отметить, что действующие в настоящее время

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Вой

124 / 169 58% ...

124

К социальным предпосылкам следует отнести изменения в организации и управлении персоналом; организации социальных процессов на производстве.

Каждая из представленных групп решает определенные задачи, содержание которых является основанием для определения соответствующих изменений в производственной деятельности предприятия.

На основании выявленных организационно-экономических предпосылок, можно сделать вывод о тенденции к оптимальному количеству показателей планирования изменений производственной деятельности, которые обусловлены рядом обстоятельств.

Первое обстоятельство связано с тем, что действующие показатели планирования изменений производственной деятельности все еще недостаточно полно отражают вклад каждого промышленного предприятия и его структурных подразделений в качественные результаты своей деятельности вследствие весьма недостаточной достоверности базовых, плановых и отчетных данных. Это побуждает пополнять действующие показатели и вводить в методику определения показателей, усложняющие корректировки.

Второе обстоятельство связано с отсутствием до настоящего времени в производственной практике обобщающего измерителя эффективности изменений производственной деятельности промышленных предприятий и его структурных производственных подразделений, что при недостаточной сбалансированности планов вынуждает вводить дополнительные утверждаемые показатели для каждой составляющей производственного процесса в ущерб системному плановому регулированию этим процессом.

3. Исследованы варианты планирования изменений производственной деятельности предприятий

Для планирования изменений производственной деятельности необходимо, чтобы показатели, отражающие ее результативность, отвечали требованиям достоверности плановых показателей.

ЕфремоваВВ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ЕфремоваВВ.pdf ? Вой

49 / 169 62% ...

49

Необходимость внедрения в практику конкретного организационного мероприятия возникает в связи с тем, что факторы, влияющие на изменение себестоимости продукции, известны только исполнителям, непосредственно занимающимся планированием себестоимости, что не может не сказаться на достоверности данных об изменении себестоимости за счет факторов, ее определяющих.

Динамика показателя затрат на 1 рубль выпускаемой продукции также подвержена влиянию ряда искажающих ее факторов. Причем на показатель затрат влияют одновременно две группы факторов: связанных с себестоимостью и объемом производства продукции. Отсутствие учета этих факторов также может привести к искажающей оценке динамики показателя.

Аналогичная ситуация сложилась и с показателями, отражающими эффективность использования основных производственных фондов, а также результативность и действенность оплаты труда всех работников фирмы.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что тенденция к оптимальному количеству оценочных показателей обусловлена рядом обстоятельств (как объективных, так и субъективных), два из которых имеют прямое отношение к рассматриваемой проблеме.

Первое обстоятельство связано с тем, что действующие показатели все еще недостаточно полно отражают вклад каждой предпринимательской фирмы и ее структурных подразделений в качественные народнохозяйственные результаты вследствие весьма недостаточной сопоставимости базовых, плановых и отчетных данных. Это побуждает пополнять действующие показатели и вводить в методику определения показателей, усложняющие корректировки.

Второе обстоятельство связано с отсутствием до настоящего времени в предпринимательской практике обобщающего измерителя эффективности деятельности предпринимательских фирм и их структурных производственных подразделений. Эффективность производственно-

Left Document (ГолофастВЛ.pdf):

125

Проведено исследование трех вариантов по решению этой проблемы:

1. Планирование изменений производственной деятельности промышленного предприятия по уровню использования технического или производственного потенциалов.
2. Планирование изменений производственной деятельности промышленного предприятия по величине удельного уровня показателя.
3. Планирование изменений путем пересчета базовых показателей по ценам или нормативам плана.

Text Box (highlighted in red):

Проведенное исследование показало, что на уровне промышленных предприятий в настоящее время нет единого системного подхода к планированию изменений производственной деятельности, что не позволяет организовать действенной системы внутрифирменных экономических отношений и связей, ориентированной на получение прибыли.

4. Дано обоснование отбора показателей планирования изменений производственной деятельности

В ходе исследования выявлены критерии к показателям планирования изменений для оперативного управления подразделениями на основе эмпирико-индуктивных систем показателей. Показатели планирования изменений должны удовлетворять следующим требованиям: соответствие показателей планирования изменений деятельности подразделения стратегическим показателям предприятия; согласованность показателей планирования изменений различных подразделений между собой; непротиворечивость показателей планирования изменений внутри каждого подразделения; возможность подразделения управлять своими показателями планирования изменений; конкретность и измеримость показателей планирования изменений; четкое определение порядка введения и пересмотра показателей планирования изменений.

Было выявлено, что оптимальными задачами для логико-дедуктивных систем показателей являются планирование деятельности предприятия, контроль и управление производственными процессами, оценка и

Right Document (ЕфремоваВВ.pdf):

71

задает как бы уровень снижения трудоемкости. При этом трудно учесть как дополнительное снижение трудоемкости, так и невыполнение заданного уровня. В-третьих, определенная условность применения коэффициентов не позволяет объективно оценить достижения конкретного производственно-предпринимательского подразделения, а, следовательно, достоверно оценить вклад каждого в общие конечные результаты.

Аналогичные исследования можно провести и с товарной продукцией, рассчитанной в плановых (годовых) ценах.

Text Box (highlighted in red):

Таким образом, проведенное исследование показало, что на уровне производственно-предпринимательских подразделений и фирм в настоящее время нет единого системного подхода к сопоставимости показателей, что не позволяет организовать действенной системы внутрифирменных экономических отношений и связей, ориентированной на получение прибыли.

Section 2.2:

2.2. Выбор объемного измерителя для производственно-предпринимательских подразделений

Поиски объективного научно обоснованного измерителя объема выпускаемой производственно-предпринимательским подразделением продукции ведутся уже давно. В производственных фирмах накоплен значительный опыт по применению условно-оптовых, расчетных и прочих цен. Их использование также имело целью внедрение единых измерителей для производственно-предпринимательских подразделений. Однако до настоящего времени проблема так и не нашла своего однозначного решения. Одна из причин, не давших положительных результатов поиска показателя объема производства, - отсутствие четко сформулированных требований к нему. На наш взгляд, эти требования должны сводиться к следующему:

- 1) необходимо, чтобы он наиболее точно отражал трудовой вклад

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ? Войт

126 / 169 58% ...

126

интерпретация будущих вариантов развития. Для эмпирико-индуктивных систем показателей такими задачами являются раннее прогнозирование возможных кризисных ситуаций и осуществление управления по целям в текущей работе подразделений. Также было установлено, что логико-дедуктивные системы показателей тяжело воспринимаются сотрудниками подразделений в качестве ориентиров в текущей деятельности, универсальны для всех отраслей и не всегда позволяют учесть специфику отрасли, предприятия. Эмпирико-индуктивные системы показателей, напротив, позволяют учитывать специфику предприятий, могут использовать показатели, на которые непосредственно влияют подразделения, что делает их более доступными в восприятии сотрудниками подразделений.

Таким образом, для целей постановки эффективной системы показателей планирования изменений необходимо разделение целей и сфер применения логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей. Результатом одновременного использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей является наличие показателей планирования изменений в работе предприятия, как в разрезе производственных процессов, так и в разрезе подразделений предприятия, что создает дополнительные возможности для результативности работы предприятия. Однако такой подход к постановке систем показателей на основе разделения сфер использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей имеет и свои недостатки: цели более низкого уровня - цели подразделений могут вступить в противоречие с целями более высокого уровня – со стратегическими целями и целями производственных процессов.

5. Предложена процедура формирования системы планирования изменений производственной деятельности

Для планирования изменений производственной деятельности необходимо знать их состояние, степень удовлетворения потребности в их возможностях и результатах. Зная состояние проблемы, потребности

определении экономической части системы показателей основанием будет являться определение целей предприятия (его миссии, стратегических целей), отраслевой специфики предприятия и в краткосрочном периоде (на первое время) – изучение существующей на предприятии системы учета и отчетности (управленческого учета, если он есть).

В этом плане выбор большинством западных и передовых отечественных предприятий в качестве целевого показателя, образующего систему показателей, ROI не случаен. Ведь его экономический смысл соответствует величине отдачи (возврата) на вложенный капитал и максимизация (оптимизация) этого параметра в долгосрочном периоде – синоним долгосрочного выживания и развития предприятия. А именно такие принципы – долгосрочного существования является одним из основных в концепции контроллинга. То есть подтверждается ориентация системы показателей на цели и миссию предприятия. Ориентация же на специфику отрасли имеет место, в основном за счет введения дополнительных показателей. Зависимость от системы управленческого учета присутствует в меру его неразработанности на конкретном предприятии и теряется по мере совершенствования системы управленческого учета на данном предприятии.

Управление на основе системы целевых показателей в контроллинге является выделением части показателей из сферы статичного анализа хозяйственной деятельности, т.е. анализа «прошлого», и превращение их в элемент стратегического и оперативного управления «будущим». А точнее трансформации стратегических целей в оперативную деятельность.

Анализ и систематизация работ зарубежных и российских экономистов, а также практики российских предприятий позволили выявить основные особенности логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей при использовании для управления на основе согласования целей.

Было выявлено, что оптимальными задачами для логико-дедуктивных систем показателей являются планирование деятельности предприятия, контроль и управление производственными процессами, оценка и интерпретация будущих вариантов развития. Для эмпирико-индуктивных систем показателей такими задачами являются раннее прогнозирование возможных кризисных ситуаций и осуществление управления по целям в текущей работе подразделений. Также было установлено, что логико-дедуктивные системы показателей тяжело воспринимаются сотрудниками подразделений в качестве ориентиров в текущей деятельности, универсальны для всех отраслей и не всегда позволяют учсть специфику отрасли, предприятия. Эмпирико-индуктивные системы показателей, напротив, позволяют учитывать специфику предприятий, могут использовать показатели,

ГолофастВЛ.pdf - Adobe Acrobat Reader DC (32-bit)

Файл Редактирование Просмотр Подпись Окно Справка

Главная Инструменты ?

Сохранить Звезда Печать Письмо Поиск 126 / 169 58% ...

126

интерпретация будущих вариантов развития. Для эмпирико-индуктивных систем показателей такими задачами являются раннее прогнозирование возможных кризисных ситуаций и осуществление управления по целям в текущей работе подразделений. Также было установлено, что логико-дедуктивные системы показателей тяжело воспринимаются сотрудниками подразделений в качестве ориентиров в текущей деятельности, универсальны для всех отраслей и не всегда позволяют учесть специфику отрасли, предприятия. Эмпирико-индуктивные системы показателей, напротив, позволяют учитывать специфику предприятий, могут использовать показатели, на которые непосредственно влияют подразделения, что делает их более доступными в восприятии сотрудниками подразделений.

Таким образом, для целей постановки эффективной системы показателей планирования изменений необходимо разделение целей и сфер применения логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей. Результатом одновременного использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей является наличие показателей планирования изменений в работе предприятия, как в разрезе производственных процессов, так и в разрезе подразделений предприятия, что создает дополнительные возможности для результативности работы предприятия. Однако такой подход к постановке систем показателей на основе разделения сфер использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей имеет и свои недостатки: цели более низкого уровня - цели подразделений могут вступить в противоречие с целями более высокого уровня – со стратегическими целями и целями производственных процессов.

5. Предложена процедура формирования системы планирования изменений производственной деятельности

Для планирования изменений производственной деятельности необходимо знать их состояние, степень удовлетворения потребности в их возможностях и результатах. Зная состояние проблемы, потребности

на которые непосредственно влияют подразделения, что делает их более доступными в восприятии сотрудниками подразделений.

Таким образом, для целей постановки эффективной системы показателей необходимо разделение целей и сфер применения логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных систем показателей.

Результатом одновременного использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей является наличие целевых показателей в работе предприятия как в разрезе производственных процессов, так и в разрезе подразделений предприятия, что создает дополнительные возможности для анализа и управления эффективностью работы предприятия.

Однако такой подход к постановке систем показателей на основе разделения сфер использования логико-дедуктивных и эмпирико-индуктивных показателей имеет и свои недостатки: цели более низкого уровня – цели подразделений могут вступить в противоречие с целями более высокого уровня – со стратегическими целями и целями производственных процессов.

При формировании систем целевых показателей, наиболее полно учесть специфику их взаимосвязей с элементами системы контроллинга и элементами внутренней среды организации позволяет использование итерационно-уровневого подхода.

3.3. Формирование учетной информации о затратах на производство продукции

Чтобы подсчитать все расходы предприятия их необходимо привести к определенному знаменателю – представить в денежном выражении и применить соответствующий метод, так как рассчитать себестоимость без него невозможно. Калькулирование себестоимости должно отвечать определенной специфике производства, и в зависимости от данной специфики выбирают метод учета затрат. При классификации методов учета затрат необходимо учитывать объекты учета затрат, объекты калькулирования и способы контроля за себестоимостью. Предпосылкой калькулирования является учет производственных издержек (он первичен по отношению к калькуляции). Это обуславливает объединение методов учета затрат и калькулирования в определенную систему. Общепринятой классификации методов учета затрат не существует. В современной теории представлены различные варианты методов (И.Л. Мельникова, В.Т. Ларионова, В.В. Лычевой, А.В. Брызгалина, С.А. Николаева) [117]. Основные принципы выбора можно изобразить в виде схемы (рисунок 9).

модуль предметов труда: обоснование длительности производственного цикла; обеспечение непрерывности производственного процесса и сокращения длительности цикла; формирование и регулирование материальных ресурсов

модуль трудовых ресурсов: кадровое планирование; планирование и распределение рабочего времени; регулирование уровня заработной платы; обеспечение снижения трудоемкости продукции

модуль производства: планирование производственных ресурсов предприятия; обеспечение производства продукции; оптимизация показателей производственной деятельности.

Выбор показателей планирования изменений производственной деятельности осуществляется в соответствии с целями и особенностями функционирования производственных подразделений. Так, для производственных подразделений можно предложить следующую систему показателей, наиболее полно отражающих изменения производственной деятельности в соответствующих модулях: фондотдача, соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы, производительность труда и затраты на 1 рубль продукции.

Процедура формирования системы планирования изменений производственной деятельности должна включать следующую последовательность действий:

1. Уточнение стратегических и оперативных целей предприятия.
2. Выявление круга управленческих задач, требующих принятия оперативных решений на основе показателей планирования изменений производственной деятельности.
3. Определение структуры центров финансовой ответственности.
4. Определение показателей
5. Внедрение системы показателей изменений производственной деятельности.

деятельность в рамках таких экономических объектов, как подсистемы средств труда, предметов труда, трудовых ресурсов и подсистемы производства. Что касается выбора показателей эффективности работы производственно-предпринимательских подразделений, то они определяются в соответствии с целями и особенностями их функционирования. Так, для производственно-предпринимательских подразделений можно предложить следующую систему показателей, наиболее полно отражающих эффективность использования производственных ресурсов в соответствующих подсистемах: фондотдача, соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы, производительность труда и затраты на 1 рубль продукции. Роль таких показателей, как фондотдача и производительность труда понятна, поскольку они являются показателями интенсивных факторов по использованию средств труда и трудовых ресурсов. Коэффициент соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы выполняет свои определенные функции. Во-первых, бесспорно, он стимулирует прирост продукции за счет повышения производительности труда. Во-вторых, при расчете данного коэффициента соотношения средняя заработная плата включает все выплаты и таким образом учитывается не только экономия живого, но и прошлого (овеществленного) труда. Последний показатель отражает величину затрат, приходящихся на 1 рубль произведенной производственно-предпринимательским подразделением продукции, и соответствует подсистеме производства. Однако следует отметить, что методика его расчета несколько отличается от всех остальных, и поэтому необходима постоянная корректировка его расчета. На наш взгляд, в целях единобразия расчета всех показателей эффективности целесообразно в подсистеме производства использовать показатель, обратный показателю затрат на 1 рубль произведенной продукции – затратоотдача, характеризующий производство продукции с одного рубля затрат.



130 / 169

58%

▼

...

130

изменений производственной деятельности. Четвертый – расчет величины изменений производственной деятельности. Пятый - оценка влияния изменений производственной деятельности на основные технико-экономические показатели предприятия. Шестой – оценки экономических последствий изменений производственной деятельности.

На первом этапе решается вопрос определения наиболее удобной, простой и понятной формы выражения оценки влияния изменений на производственную деятельность. Наиболее достоверной для оценки влияния является паспорт изменений, в том числе производственной деятельности.

Для производственной деятельности предприятий характерны три группы причин изменений: конструкторские, технологические и за счет изменения производственной трудоемкости. Для крупных промышленных предприятий возможно выделение четвертой – организационной группы изменений. Как правило, это связано с переспециализацией производственных подразделений предприятий.

Выбор признаков изменений производственной деятельности осуществляется на основе классификатора изменений, который составлен в разрезе причин изменений. Примерами признаков изменений производственной деятельности являются: снятие детали с производства в результате конструкторских изменений, постановка детали на производство в результате конструкторских изменений; передача деталей полностью по всем операциям из одного производственного подразделения в другое в результате изменения технологии и т.д. Каждый признак имеет классификационный номер и шифр причины, вызвавшей то или иное изменение. Указанные признаки оказывают влияние, как на весь объем производимой продукции, так и в разрезе отдельно взятых изделий.

Сводный расчет суммарной величины изменений производственной деятельности осуществляется в разрезе всех изменений: конструкторских, технологических и производственной трудоемкости.



155 / 169

62%

▼

...

155

шифров причин изменений стабильных нормативов определяется и корректируется отделом труда и заработной платы.

Признаками корректировки стабильных цен или нормативов являются:
признак "1" - снятие детали с производства в результате конструкторских изменений, т.е. если указаны шифры 63 и 65 и стоит признак "1" (63.1 и 65.1), то это означает, что документы корректировки поступили из КБ-1 (шифр 63) и от конструкторов КБ-2 (шифр 65);
признак "2" - постановка детали на производство в результате конструкторских изменений. Шифры и признак корректировки будут 63.2 и 65.2;
признак "3" - передача деталей полностью по всем операциям из одного производственно-предпринимательского подразделения в другое в результате изменения технологии. Шифр и признак корректировки будет 64.3 и 65.3 , т.е. изменений поступили от главного технолога (шифр 64) и КБ-2 (шифр 65).

Указанные признаки изменяют структуру машинокомплекта и соответственно стабильную цену или норматив. Поэтому стабильная цена (норматив) анализируемого года определяется следующим образом: стабильная цена (норматив) базисного года (графа 3 таблицы 1) плюс (или минус) изменение норматива в результат изменения структуры машинокомплекта (графа 5 таблицы 1)

3.3. При пересчете товарной продукции базисного года в стабильных ценах или нормативах по тем машинокомплектам, которые были в отчете базисного года и которых нет в анализируемом году (сняты с выпуска или выпускались временно), объемы товарной продукции не пересчитываются, а прямо переносятся в графу 7 таблицы 1. По позициям "Прочие работы" (экспортная доработка, средний ремонт, коммерческие заказы, услуги структурным подразделениям) и запчасти объемы товарной продукции также не пересчитываются и переносятся в графу 7 таблицы 1.