

## ЭКОНОМИКА

УДК 620.9.003.1

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*канд. экон. наук, доц. Л.И. ПОДДЕРЕГИНА*  
(Белорусский национальный технический университет, Минск)

*Обобщающим показателем экономической эффективности является рост общественной производительности труда, измеряемый соотношением конечных результатов производства и полных затрат живого и овеществленного труда.*

В соответствии с законом экономии времени критерием эффективности является экономия рабочего времени или затраты совокупного (живого или овеществленного) труда в расчете на единицу продукции. К. Маркс пишет: «Как для отдельного индивида, так и для общества всесторонность его развития, его потребления и его деятельности зависит от сбережения времени. Всякая экономия в конечном счете сводится к экономии времени... Экономия времени, равно как планомерное распределение рабочего времени по различным отраслям производства, остается первым экономическим законом на основе коллективного производства» [1]. При этом уровень общественной производительности труда ( $Y_{опт}$ ) является обобщающим показателем народнохозяйственной эффективности производства:

$$Y_{опт} = \frac{O}{T_{ж} + T_{п}}, \quad (1)$$

где  $O$  – объем продукции, в натуральном выражении;  $T_{ж} + T_{п}$  – затраты совокупного труда;  $T_{ж}$  – затраты живого труда;  $T_{п}$  – затраты овеществленного труда.

Выбор путей повышения эффективности промышленного производства зависит от объективности системы ее оценки. Субъективная оценка эффективности обязательно приведет к неверному выделению основных путей ее повышения. Эффективность работы промышленных предприятий можно определять в основном по двум вариантам: 1) рассчитывая абсолютную экономическую эффективность производства их структурных подразделений (цеха, участка, бригады); или 2) сравнивая эффективность при выборе экономически целесообразного варианта решения.

Для реальной оценки эффективности внутрипроизводственных экономических отношений, выявления их недостатков, потенциальных возможностей и путей дальнейшего развития необходима соответствующая методика. При этом используются различные источники (положения, методики, инструкции) по организации внутрипроизводственных экономических отношений, в которые вступают различные структурные подразделения (основные, вспомогательные, обслуживающие и управленческие) между собой и с предприятием в процессе производственно-хозяйственной деятельности. На практике эти отношения проявляются в определенной степени самостоятельности подразделений на уровне организации договорных отношений, взаимных финансовых расчетов, работы по рассмотрению претензий.

Важно объективно оценивать эффективность принятой на предприятии системы внутрипроизводственных экономических отношений с позиции требований рыночной экономики.

Необходимость выявления и устранения причин неэффективного функционирования системы предполагает ее объективную характеристику и оценку. Для всестороннего анализа внутрипроизводственных экономических отношений используется система качественных критериев и соответствующих им количественных показателей оценки эффективности с позиции их соответствия основным принципам и требованиям рыночной экономики. Экономическими критериями оценки являются: эффективность работы предприятия в целом и каждого его подразделения; вклад каждого подразделения в производственную деятельность предприятия. Первый из этих критериев получает количественную характеристику с помощью известных показателей определения эффективности работы предприятия.

Каждый показатель хозяйственной деятельности структурного подразделения предприятия характеризует какую-то одну сторону производства, не давая комплексной оценки его эффективности. Поэтому оценка экономической эффективности промышленного производства ведется на основе сопоставления и анализа комплекса стоимостных и натуральных показателей, характеризующих различные вариан-

ты производства. Стоимостные показатели имеют решающее значение при оценке экономической эффективности. К их числу относятся: себестоимость, инвестиции (дополнительные капитальные вложения) и срок их окупаемости, прибыль, рентабельность, годовой экономический эффект. Стоимостные показатели необходимо рассматривать комплексно, так как они взаимно дополняют друг друга.

В качестве дополнительных используют натуральные показатели. Состав дополнительных показателей промышленного производства определяется его специфическими особенностями. Наибольшее значение среди натуральных показателей имеют те, которые характеризуют степень использования металла, расход энергии, топлива, специального инструмента. В тех случаях, когда это требуется, рассчитывают и другие натуральные показатели: трудоемкость, степень использования ведущего оборудования, производственных площадей и т.д.

Применяемая в настоящее время система оценки хозяйственной деятельности структурных подразделений предприятия (цехов, производств) не использует показатель инвестиций (капитальных вложений), характеризующий единовременные затраты в производство, без учета которых нельзя объективно оценить эффективность. Однако именно ему отводится значительная роль в общепринятых методиках определения эффективности рассматриваемых организационно-технических решений.

Эффективность использования производственных ресурсов (живого труда, основных производственных фондов, материальных затрат и капитальных вложений) оценивается показателем трудоемкости (производительности живого труда), фондоотдачи или фондоемкости, материалоемкости или материалоотдачи, капиталоемкости или отдачи инвестиций.

В системе оценки экономических отношений особое место принадлежит издержкам изготовления продукции. Сравнение фактических и нормативных издержек позволяет оценивать эффективность производства – основной показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений.

Для оценки эффективности работы структурных подразделений предприятия представляется целесообразным пользоваться методом сравнения показателей нормативных и фактических издержек.

Коэффициент эффективности производства  $K_{\varepsilon}$  определяется по формуле:

$$K_{\varepsilon} = \frac{Z_H}{Z_{\phi}}, \quad (2)$$

где  $Z_H$  – нормативные издержки производства, руб.;  $Z_{\phi}$  – фактические издержки производства, руб.

До сих пор на большинстве промышленных предприятий оценка эффективности внутрипроизводственных экономических отношений сводится к рассмотрению и анализу деятельности производственных подразделений путем сравнения плановых и фактических показателей их работы. Безусловно, результаты работы подразделений и прямо, и косвенно характеризуют эффективность системы экономических отношений на предприятии.

Вклад каждого подразделения в экономику предприятия может быть количественно измерен с помощью показателя «рентабельность производства». Ее высокий уровень обеспечивается благодаря увеличению выпуска продукции в рамках обеспечения спроса, уменьшению издержек производства и сокращению размеров ущерба. Эти показатели оказывают влияние на эффективность деятельности предприятия через рентабельность продукции и позволяют количественно определить положительный или отрицательный вклад каждого подразделения в производственную деятельность предприятия.

Увеличение объема выпуска продукции (выполнения работ и оказания услуг) или его уменьшение по вине отдельных подразделений приводит к увеличению или уменьшению выпуска и реализации продукции предприятия, а, следовательно, к увеличению или уменьшению прибыли предприятия. К этому же результату приводит и изменение добавленных издержек производства. Отрицательными факторами, влияющими на величину прибыли, являются также экономический ущерб и потери по штрафным санкциям. Все эти факторы, оказывающие влияние в конечном итоге на прибыль предприятия, должны быть учтены при определении рентабельности производства на уровне подразделения.

По утверждению авторов работы [2], фактическая рентабельность производства  $i$ -го подразделения ( $P_{\phi i}$ ) измеряется путем отношения скорректированной прибыли подразделения ( $\Pi_{PCi}$ ) (скорректированной на величину изменения издержек производства, возникающих в процессе производственно-хозяйственной деятельности подразделений, а также на стоимость экономического ущерба от санкций) на фактические добавленные издержки производства ( $I_{Д\phi i}$ ):

$$P_{\phi i} = \frac{\Pi_{PCi}}{I_{Д\phi i}} \cdot 100 \quad (3)$$

Такой подход позволяет установить причины изменения фактической прибыли подразделений по сравнению с нормативными добавленными издержками производства, а также с экономическим ущербом по санкциям.

Перерасход фактических добавленных 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 добавленных издержек производства. Соответственно, экономия добавленных издержек приводит к увеличению прибыли.

Некоторые авторы считают, что эффективность системы экономического стимулирования подразделений определяется, прежде всего, отсутствием экономического ущерба по вине структурных подразделений предприятия [2, 3].

В этом случае общая оценка эффективности системы внутрипроизводственных экономических отношений как на уровне предприятия, так и на уровне каждого подразделения определяется с помощью коэффициента действенности:

$$K_{дп} = \frac{\sum_i \varepsilon_{yi}}{Ч_{п}} \quad \text{и} \quad K_{ди} = \frac{\sum_j \varepsilon_{yij}}{Ч_{подi}}, \quad (4)$$

где  $K_{дп}$ ,  $K_{ди}$  – коэффициенты действенности на уровне предприятия и на уровне  $i$ -го подразделения соответственно;  $\sum_i \varepsilon_{yi}$  – суммарный экономический ущерб, нанесенный всеми подразделениями предприятию, руб.;  $\sum_j \varepsilon_{yij}$  – суммарный экономический ущерб в размере санкций по утвержденным претензиям  $i$ -му подразделению со стороны  $j$ -х подразделений и предприятия, руб.;  $Ч_{п}$ ,  $Ч_{подi}$  – чистая прибыль на уровне предприятия и на уровне  $i$ -го подразделения соответственно, руб.

При этом равенство коэффициентов действенности нулю ( $K_{дп} = 0$ ;  $K_{ди} = 0$ ) свидетельствует об отсутствии экономического ущерба на соответствующем уровне, а значит, об эффективности системы внутрипроизводственных экономических отношений. Если же эти коэффициенты отличны от нуля, то, следовательно, существуют определенные внутренние резервы для улучшения конечных результатов работы предприятия, повышения его прибыли. Для мобилизации этих резервов необходима более эффективная организация системы экономических отношений на предприятии.

Как видно из указанной методики, её автор обращается к ущербу, найденному через претензии, что не корректно. Его обращение к понятию производственного ущерба не вызывает принципиальных возражений. Однако при этом остается неясной методика определения упомянутого ущерба, так как в настоящее время предприятия не занимаются его оценкой. Предлагаемая автором оценка экономического ущерба, нанесенного подразделением предприятию через зафиксированные претензии к нему со стороны предприятия и его подразделений нереальна, потому что указанные претензии, по существу, в полном объеме не учитываются. Кроме того, нельзя определять действенность отношений на уровне одного подразделения, так как оно является лишь элементом системы.

Представляется нецелесообразным установление единой нормы рентабельности для всех подразделений в процентах к добавленным издержкам производства. Фактическую рентабельность по товарной продукции конкретного производства следует определять путем деления фактической прибыли по товарной продукции по подразделениям на фактические добавленные издержки производства. Прибыль подразделения предприятия получается путем вычитания из объема произведенной им товарной продукции фактических издержек производства.

Суммарная стоимость товарной продукции (услуг), изготовленной всеми подразделениями предприятия, дает общую стоимость товарной продукции (услуг), выпускаемой предприятием. В этом случае прибыль предприятия получается путем вычитания из стоимости произведенной продукции фактических издержек производства. При этом целесообразно определить долю каждого подразделения в общем объеме товарной продукции предприятия и его прибыли. Тенденция повышения доли подразделения в том или ином случае свидетельствует о повышении эффективности его деятельности.

В практике оценка эффективности организации производства по существу не проводится. Известны многочисленные теоретические представления по данному вопросу. Однако ни одно из них не отвечает требованиям настоящего исследования, так как для них характерен низкий уровень таких факторов, как интегральность (почти все локальные показатели), функциональное соответствие пред-

лагаемых показателей (прибыль, рентабельность и др.), экономическая обособленность (показатели организационно-технического уровня производства не в стоимостном выражении).

Для оценки эффективности внутрипроизводственных экономических отношений предлагаются следующие показатели:

1. Коэффициент эффективности внутрипроизводственных отношений  $\mathcal{E}_{\text{ВО}}$ :

$$\mathcal{E}_{\text{ВО}} = C_{\text{Д}}/З_{\text{СП}}, \quad (5)$$

где  $C_{\text{Д}}$  – добавленная стоимость произведенной продукции (услуг) всех структурных подразделений предприятия, руб.;  $З_{\text{СП}}$  – издержки произведенной продукции (услуги) всех структурных подразделений предприятия, руб.

Если фактический показатель  $\mathcal{E}_{\text{ВОФ}}$  больше либо равен нормативному  $\mathcal{E}_{\text{ВОН}}$ , то это значит, что уровень организации внутрипроизводственных отношений удовлетворителен (при равенстве показателей) либо лучше нормативного; если фактический показатель  $\mathcal{E}_{\text{ВОФ}}$  меньше нормативного  $\mathcal{E}_{\text{ВОН}}$ , то уровень организации внутрипроизводственных отношений хуже нормативного.

2. Коэффициент соотношения реализованной продукции и добавленной стоимости структурных подразделений предприятия  $K_{\text{РПД}}$ :

$$K_{\text{РПД}} = V_{\text{РП}}/C_{\text{Д}}, \quad (6)$$

где  $V_{\text{РП}}$  – объем реализованной продукции предприятия в стоимостном выражении, руб.

Если фактический показатель  $K_{\text{РПДФ}}$  равен нормативному значению  $K_{\text{РПДН}}$ , то уровень организации внутрипроизводственных отношений удовлетворителен. Чем выше отклонение фактического показателя  $K_{\text{РПДФ}}$  от нормативного  $K_{\text{РПДН}}$ , тем хуже уровень организации внутрипроизводственных отношений. С одной стороны, отклонения свидетельствуют об ошибочном подходе к установлению трансфертных цен, с другой стороны, это может быть результатом неполного учета добавленной стоимости продукции (услуг) в связи с тем, что последние не включены в систему экономических отношений предприятия (например, отделы: главного энергетика, организации труда и заработной платы, бухгалтерия и так далее).

3. Коэффициент соотношения объема товарной продукции предприятия на 1 рубль затрат и эффективности внутрипроизводственных отношений  $K_{\text{ТВО}}$ :

$$K_{\text{ТВО}} = O_{\text{Т}}/\mathcal{E}_{\text{ВО}}, \quad (7)$$

где  $O_{\text{Т}}$  – объем товарной продукции предприятия на 1 рубль затрат в стоимостном выражении, руб.:

$$O_{\text{Т}} = V_{\text{Т}}/З_{\text{П}}, \quad (8)$$

где  $V_{\text{Т}}$  – объем товарной продукции предприятия в стоимостном выражении, руб.;  $З_{\text{П}}$  – издержки предприятия на изготовление продукции (услуг), руб.

Если фактическое значение показателя  $K_{\text{ТВОФ}}$  равно нормативному  $K_{\text{ТВОН}}$ , то уровень организации внутрипроизводственных отношений удовлетворителен. Если фактическое значение показателя  $K_{\text{ТВОФ}}$  больше нормативного  $K_{\text{ТВОН}}$ , то это свидетельствует о негативном влиянии уровня организации внутрипроизводственных отношений на эффективность деятельности предприятия. Если фактическое значение показателя  $K_{\text{ТВОФ}}$  меньше нормативного  $K_{\text{ТВОН}}$ , то это свидетельствует о позитивном влиянии уровня организации внутрипроизводственных отношений на эффективность деятельности предприятия.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 46, Ч. 1. – С. 117.
2. Экономика предприятия: Учеб. / Под ред. О.И. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 520 с.
3. Титов В.В. Моделирование экономических отношений подразделений промышленных предприятий в условиях рыночных отношений. – М.: Машиностроение, 1995. – 60 с.