

ниями формирования нового вида организационно-экономических форм научно-технической деятельности являются:

- создание проинновационной экономической и правовой среды, в том числе содействие организации и деятельности центров поддержки предпринимательства и инкубаторов малого предпринимательства, инновационных центров и торгово-промышленных палат, формированию венчурного капитала;
- повышение конкурентоспособности малых инновационных предприятий за счет создания льготных условий для доступа к финансовым, научно-техническим и информационным ресурсам;
- «европеизация» деятельности инновационного предпринимательства в результате гармонизации нормативно-правовой базы национальной инновационной деятельности с общеевропейской системой регистрации с целью содействия более эффективному осуществлению программ помощи малому бизнесу;
- выработка новых форм симбиоза малых и крупных предприятий в рамках партнерских отношений. Для этого целесообразно законодательно определить организационно-правовой статус подобных симбиотических структур, вывести из теневой сферы структуру финансовых, управленческих и кадровых внутренних взаимодействий между элементами таких структур;
- формирование инновационных кластеров, основанных на взаимодействии между экономическими агентами, интенсивных вертикальных и горизонтальных связей и сети учреждений, поддерживающих развитие инновационного предпринимательства и обеспечивающих инфраструктурное обеспечение инновационного типа развития реального сектора экономики.

Таковы некоторые общие контуры модели государственной поддержки распространения и внедрения научно-технических новшеств, проектные разработки и формирование которой позволят установить новый механизм взаимоотношений научной сферы и реального сектора экономики с целью создания и реализации конкурентных преимуществ в области технологий, производственных процессов, продукции.

УДК 67:658.3

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРИПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Л.И. Поддергина

Белорусский национальный технический университет

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

При оценке эффективности производства в организациях легкой промышленности могут встретиться два варианта: оценивается их абсолютная эффективность в целом или его структурных подразделений (цеха, участка, бригады); сравнивается 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 формированию внутрипро-

изводственных экономических отношений, в которые вступают различные структурные подразделения (основные, вспомогательные, обслуживающие и управленческие) между собой и с организацией в процессе их производственно-хозяйственной деятельности. На практике эти отношения проявляются в определенной степени самостоятельности подразделений на уровне договорных отношений, взаимных финансовых расчетов, работы по рассмотрению претензий.

Важно объективно оценивать эффективность принятой в организации 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 организации в целом и каждого его подразделения; вклад каждого подразделения в ее производственную деятельность. Первый из этих критериев получает количественную характеристику с помощью известных показателей определения эффективности работы организации.

Каждый показатель хозяйственной деятельности структурного подразделения организации характеризует какую-то одну сторону производства, не давая комплексной оценки его эффективности. Поэтому оценка экономической эффективности производства организацией легкой промышленности ведется на основе сопоставления и анализа комплекса стоимостных и натуральных показателей, характеризующих различные варианты 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 производства определяется его специфическими особенностями. Наибольшее значение среди натуральных показателей имеют те, которые характеризуют степень использования всех видов ресурсов.

Применяемая в настоящее время система оценки хозяйственной деятельности структурных подразделений организаций (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 организации и ее подразделений.

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

1. Коэффициент эффективности производства K_3 определяется по формуле

$$K_{\text{Э}} = \frac{3_{\text{Н}}}{3_{\text{Ф}}} \quad (1)$$

где $3_{\text{Н}}$ – нормативные издержки производства, руб.;

$3_{\text{Ф}}$ – фактические издержки производства, руб.

До сих пор большинство организаций легкой промышленности оценку эффективности внутрипроизводственных экономических отношений сводит 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 в организации.

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

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 организации, а, следовательно, к увеличению или уменьшению ее прибыли. 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 организации, должны быть учтены при определении рентабельности производства на уровне каждого подразделения.

Перерасход фактических добавленных издержек производства по сравнению с нормативными должен покрываться за счет прибыли структурного 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 организации определяется, прежде всего, отсутствием экономического ущерба по их вине.

Обращение авторов к понятию производственного ущерба не вызывает принципиальных возражений. Однако при этом остается неясной методика определения упомянутого ущерба. Оценка экономического ущерба, нанесенного подразделением организации, 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 организации.

Для оценки эффективности внутрипроизводственных экономических отношений предлагаются следующие показатели:

2. Коэффициент эффективности внутрипроизводственных отношений $\text{Э}_{\text{ВО}}$:

$$\text{Э}_{\text{ВО}} = C_{\text{д}}/3_{\text{сп}} \quad (2)$$

где C_d – добавленная стоимость произведенной продукции (услуг) всех структурных подразделений организации, руб.;

$Z_{сп}$ – издержки произведенной продукции (услуги) всех структурных подразделений организации, руб.

Если фактический показатель $\Delta_{воф}$ больше либо равен нормативному $\Delta_{воп}$, то это значит, что уровень внутрипроизводственных отношений удовлетворителен (при равенстве показателей) либо лучше нормативного; если фактический показатель $\Delta_{воф}$ меньше нормативного $\Delta_{воп}$, то уровень внутрипроизводственных отношений хуже нормативного.

Коэффициент соотношения реализованной продукции и добавленной стоимости структурных подразделений организации: $K_{рпд}$

$$K_{рпд} = V_{рп} / C_d, \quad (3)$$

где $V_{рп}$ – объем реализованной продукции организации в стоимостном выражении, руб.

Если фактический показатель $K_{рпдф}$ равен нормативному значению $K_{рпдн}$, то уровень внутрипроизводственных отношений удовлетворителен. Чем выше отклонение фактического показателя $K_{рпдф}$ от нормативного $K_{рпдн}$, тем хуже уровень 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 организации (например, отделы труда и заработной платы, планово-экономический, бухгалтерия и так далее).

3. Коэффициент соотношения объема товарной продукции организации на 1 рубль затрат и эффективности внутрипроизводственных отношений $K_{тво}$:

$$K_{тво} = O_t / \Delta_{во}, \quad (4)$$

где O_t – объем товарной продукции организации на 1 рубль затрат в стоимостном выражении, руб.:

$$O_t = V_t / Z_{п}, \quad (5)$$

где V_t – объем товарной продукции организации в стоимостном выражении, руб.;

$Z_{п}$ – издержки организации на изготовление продукции (услуг), руб.

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