



Для служебного пользования

Экз. №

000317

**ОЦЕНКА
ЭФФЕКТИВНОСТИ
КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО
ПРОИЗВОДСТВА
В УСЛОВИЯХ НТР**

ОБЩЕСТВО

АКАДЕМИЯ НАУК СССР

ИНСТИТУТ НАУЧНОЙ
ИНФОРМАЦИИ
ПО ОБЩЕСТВЕННЫМ
НАУКАМ

НАУЧНЫЙ СОВЕТ
"СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ИДЕОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ"

Для служебного пользования
Экз. №

000317

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА
В УСЛОВИЯХ НТР

Научно-аналитический обзор

Москва • 1977

Обзор подготовлен в секторе научной информации отдела социально-экономических и идеологических проблем научно-технической революции ИНИОН АН СССР (зав. сектором Красавченко С.Н.).

Автор обзора - кандидат экономических наук МИНЕР-ВИН И.Г.

Ответственный редактор - доктор экономических наук КУДРОВ В.М.

СО Д Е Р Ж А Н И Е

1. Общие организационные аспекты контроля и анализа эффективности производства	7
2. Роль прибыли как критерия экономической эффективности	13
3. Некоторые направления совершенствования методов анализа эффективности	25
4. Проблемы анализа эффективности управления . . .	29
Литература	40

Экономическая стратегия развития народного хозяйства в десятой пятилетке, определенная XXV съездом КПСС, предполагает значительное повышение эффективности всего общественного производства в СССР. В качестве важнейшей задачи выдвинута "ориентация всех отраслей экономики, работы каждого министерства и предприятия на решительное повышение эффективности и качества"¹). Необходимо поднять на уровень новых требований всю систему управления экономикой, совершенствовать хозяйственный механизм. В частности, "требует совершенствования вся система показателей, лежащих в основе оценки деятельности министерств, объединений и предприятий, и прежде всего эффективности и качества их работы"²). Важнейшим в этой связи является указание съезда о том, что управленческая деятельность должна быть нацелена на конечные народнохозяйственные результаты, которые все больше — по мере роста и усложнения экономики и возрастания роли научно-технического прогресса как фактора экономического развития — зависят от множества промежуточных звеньев, от сложной системы хозяйственных связей, от интенсивности связи науки с производством. Отсюда вытекает необходимость в комплексном, сис-

1) Материалы XXV съезда КПСС. М., 1976, с. 44.

2) Там же, с. 60.

темном подходе к оценке эффективности производства и разработке соответствующей методологии.

Деятельность капиталистических промышленных фирм, направленная на повышение эффективности производства и управления как важнейшего фактора обеспечения текущей конкурентоспособности, а также перспективы их существования в условиях научно-технической революции и обострения экономических и социальных проблем современного капитализма, имеет как существенные ограничения, определяемые социально-экономическими условиями производства, сущностью применяемых экономических критериев эффективности, так и определенные рациональные элементы. Критическое изучение этого опыта может дать полезную информацию о системе оценки эффективности производства и направлениях ее совершенствования. Научно-техническая революция, представляющая собой новый этап в развитии производительных сил, повышении коэффициента полезного действия каждого их элемента в результате органического синтеза науки и производства, объективно создает ряд новых условий, меняющих традиционные представления и критерии оценки эффективности производства. Целью данного обзора является выявление некоторых тенденций изменения подходов к оценке экономической эффективности на микроэкономическом уровне, содержащихся в работах зарубежных, в основном американских, экономистов и специалистов в области управления промышленным производством.

1. ОБЩИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ КОНТРОЛЯ И АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

В современных условиях, определяемых развитием научно-технической революции, усложнением экономических связей, обострением конкуренции, принятые в практике промышленных фирм концепции и применяемые на их основе методы анализа результатов хозяйственной деятельности не всегда дают возможность изучения действительной эффективности производства, так как, по мнению ряда специалистов, существующие показатели не отражают ее в должной мере. Анализ и оценка деятельности фирмы, ее подразделений и руководителей представляет собой одну из самых сложных задач управления в области повышения эффективности производства. Теоретики и практики управления признают, что в современных условиях, особенно в связи со сложностью и многоступенчатостью системы внутрифирменного управления, необходима более точная и обоснованная – по сравнению с существующей – оценка эффективности работы различных участков производства и управляющих на всех уровнях организационной структуры.

Система управленческого контроля и анализа эффективности призвана давать качественную информацию о производственной и всей экономической деятельности предприятия, фирмы, служить основой для принятия стратегических решений и регулирования текущей деятельности для достижения намеченных целей. В эту систему входит

анализ эффективности использования в перспективном аспекте многих – внутренних и внешних – материальных, финансовых и трудовых ресурсов. При этом наряду с количественным анализом большое значение имеют качественные показатели и оценки эффективности производства, т. е. оценки факторов, которые не могут быть выражены количественно.

Система контроля и анализа эффективности производства в развитых капиталистических странах включает разработку экономических показателей для каждого организационного подразделения и для фирмы в целом, определение метода их расчета. Поскольку конечные результаты деятельности производственных предприятий выражаются в подавляющем большинстве с помощью финансовых показателей, управленческий контроль эффективности опирается главным образом на финансовый контроль, но не сводится только к нему, так как некоторые важнейшие качественные стороны деятельности, к тому же имеющие большое значение для перспективы производства, требуют особого подхода и внимания со стороны высшего руководства.

Одна из задач такого контроля состоит в создании системы информационного обслуживания управления, способной анализировать результаты работы как в целом, так и по отдельным операциям и подразделениям организации. Анализ деятельности заключается в сравнении фактических показателей с нормами функционирования, выявлении отклонений от этих норм, недостатков и объяснении их причин. Считается необходимым анализировать любые отклонения, как в сторону ухудшения, так и в сторону улучшения показателей, так как временное улучшение либо может произойти в связи с несовершенством нормирования, либо означать наличие скрытых недостатков, чреватых будущими опасностями. Важно отметить также подчеркиваемое специалистами стремление к анализу не по завершении, а в самом процессе выполнения плановых заданий, так как это безусловно необходимо для принятия своевременных корректирующих действий.

Важнейшими объектами управления фирмой, находящимися под непосредственным контролем высшего руководства, являются: прибыльность; эффективность использования ресурсов; положение на рынке сбыта и конкурентные позиции в производстве данного вида продукции; внедрение новшеств; кадровый состав, повышение его квалификации; взаимосвязь между краткосрочным и перспективным планированием. Высшее руководство фирм контролирует также финансовые и другие (относительные, стоимостные и натуральные) показатели, характеризующие рост фирмы и перспективы расширения ее деятельности, а также прибыльность с точки зрения владельцев акционерного капитала и роста его рыночной стоимости (биржевые показатели) и влияющие на нее факторы. К таким самым общим показателям относятся объем продаж, прибылей, активов, инвестированного и акционерного капитала, рентабельность, доходность акций, доля рынка, численность занятых (1, с. 518). П.М.Стоукс, например, считает, что для общего управленческого контроля в большинстве случаев необходимо 40-60 основных показателей, при необходимости указывающих пути дальнейшего изучения и углубления анализа (2, с. 26). Анализ проводится с помощью выявления динамики показателей и расчета относительных величин, главными из которых являются доля прибыли в стоимости продаж (рентабельность продукции) и норма прибыли на вложенный капитал.

Прибыльность, определяемая как способность фирмы получать прибыль в долгосрочной перспективе, является основным объектом контроля и анализа результатов деятельности на уровне высшего руководства фирмы. Анализ многих показателей, отражающих различные параметры производства, ведется с точки зрения их влияния на конечный результат деятельности фирмы, определяемый прежде всего категорией прибыльности. В обеспечении высокой прибыльности производства решающую роль играет контроль издержек производства, эффективности рыночно-сбытовой деятельности, качества продукции. Одна-

ко такие факторы, как цена и спрос, экономический эффект от внедрения новой продукции, либо не находятся под непосредственным воздействием руководства фирмой, либо проявляются лишь в длительной перспективе после принятия руководством соответствующих решений. Поэтому, как считают специалисты, среди факторов, влияющих на прибыльность, именно контроль издержек является наиболее действенным и оперативным инструментом обеспечения высокой прибыльности производства (3, с. 72).

В низовых производственных подразделениях управления (завод, цех, производственный участок) также применяется анализ целого ряда показателей. Одним из главных является показатель эффективности использования оборудования, отражающий отдачу от производственных мощностей цехов и участков и призванный стимулировать ее повышение. Анализу подвергается также использование основных и оборотных средств, а также средств, выделенных в финансовом плане фирмы на расширение производства, модернизацию и другие цели, состояние оборудования, качество и объем продукции, уровень травматизма, трудовой дисциплины и т.п. Однако основным показателем эффективности, наиболее точно отражающим успехи в улучшении организации производства непосредственно на заводе, использовании сырья, материалов, оборудования и рабочей силы, служат, как правило, прямые издержки производства, находящиеся под контролем руководства данного уровня. Издержки производства, их динамика являются одним из главных факторов, влияющих на деятельность директоров и других заводских руководителей. С ними тесно связано оперативное производственное планирование, контроль над производственными запасами, качество эксплуатационного обслуживания, организация ремонта оборудования. Поэтому специалисты считают, что анализ прямых издержек производства имеет важнейшее значение для контроля эффективности производства и использования ресурсов.

В целях контроля издержек производства определяются нормативные прямые затраты труда и материалов на производство единицы продукции ("стандарт-кост") и составляется смета накладных расходов. Задача руководителя формулируется как минимизация разницы между фактическими и нормативными (сметными) издержками. Специалисты указывают, что "ранние формы анализа заключались в сравнении различных прошлых результатов между собой. С развитием системы "стандарт-кост" и бюджетного контроля... внимание сосредоточивается не на фактических показателях, а на отклонениях и анализе их причин. Это дает возможность использовать принцип управления по отклонениям и существенно меняет традиционную практику учета и управления" (4, с. 21). Тейлор и Палмер указывают, что существование системы "стандарт-кост" превратилось в необходимое условие эффективной системы финансового контроля (5, с. 176).

Следует подчеркнуть, что анализ причин отклонений проводится, как правило, при любой их величине - и отрицательной и положительной. Так, в случае отклонений прямых затрат по труду или материалам в благоприятную сторону, т.е. при их экономии по отношению к стандартам, исследуется вопрос, не отразилось ли это на ухудшении качества продукции и не следует ли пересмотреть нормы. В любом случае этот анализ должен вести к принятию тех или иных корректирующих решений (3, с. 80).

В общем виде этот подход выражен С.Янгом (профессор Массачусетского университета): "Руководство высшего уровня должно также заинтересоваться, когда система работает значительно лучше, чем ожидалось... Значительные отклонения указывают на то, что элементы системы управления не работают так, как предполагалось, и подлежат корректировке, которая в рассмотренном случае может состоять всего лишь в увеличении ожидаемой отдачи" (6, с. 319).

Такой подход способствует выявлению резервов и закреплению достигнутого уровня производительности труда. Направленность на строгий контроль издержек

стимулирует мероприятия по сокращению расходов по различным статьям издержек производства, поиск более дешевого сырья и материалов, внедрение заменителей, сокращение себестоимости новой продукции, обеспечиваемое на стадии ее проектирования и внедрения с помощью функционально-стоимостного анализа, сокращение брака, экономически эффективное внедрение производительной техники, вытесняющей дорогостоящий живой труд.

Эффективный контроль издержек производства требует выявления не только общей величины отклонений, но и их причин, т.е. величины отклонений, вызванных колебаниями объема производства, комбинацией номенклатуры изделий, ценами, производительностью, т.е. определения степени влияния различных факторов на конечный результат. Однако, как указывает ведущий американский специалист по экономическому контролю и анализу профессор Гарвардской школы бизнеса Р.Энтони, нужно еще очень многое сделать, чтобы воплотить эту общую концепцию в практику. В этом направлении развиваются прикладные математические исследования - регрессионный анализ, динамическое программирование. Особенно интересны попытки выделить факторы, подверженные влиянию управленческих решений в отличие от находящихся вне такого влияния. Ценность таких исследований не может быть определена до тех пор, пока они не будут испытаны фирмами в реальных условиях (7, с. 24).

Американские специалисты указывают, что на практике общие управленческие аспекты контроля нередко приносятся в жертву концентрации усилий на проблемах оперативного контроля. Ряд специалистов, в том числе П.Дракер, Дж.Росс и др., подчеркивают уязвимость такой практики и важность общего контроля эффективности. Это связывается прежде всего с необходимостью постоянной ориентации на внедрение новшеств и реагирования на требования технического прогресса, конкуренции, экономической конъюнктуры, с обеспечением гибкости и приспособляемости производства и системы управления

к постоянным изменениям условий и новым требованиям, с систематическим совершенствованием системы управления. Осуществление этих функций является важнейшей задачей высшего руководства фирм, однако практически именно здесь достигнуты наименьшие результаты, так как все внимание руководства, как правило, сконцентрировано на административной деятельности и оперативном контроле.

Росс и Кэми указывают, что "строгий контроль издержек и контроль эффективности производства - важнейшие инструменты управления. Мгновенная невнимательность к этой основе основ может погубить многолетние усилия и успехи" (8, с. 94). В качестве примера приводится американская аэрокосмическая фирма "Локхид эйркрафт". В течение десятилетия (1960-1970) эта фирма была крупнейшим контрагентом федерального правительства по военным заказам. Однако ее экономические показатели резко ухудшились (в 1970 г. ее убытки составили 86,3 млн. долл.). Хотя причины кризиса этой фирмы многообразны, очевидно, что одна из главных - неудача руководства в области проведения общего контроля эффективности хозяйственной деятельности, включая контроль за развитием технологии, и особенно в области контроля издержек при выполнении крупнейших военных заказов, вызвавших гигантский перерасход средств (8, с. 23).

2. РОЛЬ ПРИБЫЛИ КАК КРИТЕРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Господство капиталистических отношений определяет ведущую роль критерия прибыли в установлении целей организации и при оценке ее эффективности.

В основе измерения эффективности лежит идея о том, что цели производственной организации устанавливаются

как отношение результата ее деятельности, или полного "выхода", к единице "входа" ресурсов. "Неизменной целью деятельности организации является достижение максимального выхода на единицу входа, или, что то же самое, поиск оптимального варианта использования ресурсов организации. Одним из элементов входа предпринимательской организации является капитал, а доход на капитал является мерой эффективности использования капитала, получаемой при данных внешних условиях" (6, с. 136).

На практике прибыль служит наиболее общим, синтетическим показателем эффективности деятельности промышленной фирмы в целом и ее крупных производственных подразделений, организованных на принципах коммерческого расчета. Другие показатели, например снижение издержек производства, улучшение качества продукции, выполнение производственной программы, эффективность использования оборудования, оцениваются с точки зрения их влияния на прибыль.

Основная цель анализа показателей прибыльности — обеспечение определенного уровня доходов в интересах владельцев капитала и перспектив существования фирмы, а также контроль рационального и эффективного использования ресурсов, в первую очередь ресурсов капитала. Изучение прибыльности ведется с различных точек зрения и в различных разрезах — по производственным подразделениям, по видам или группам продукции, по географическим районам.

Показатели рентабельности продукции и рентабельности капитала дополняют друг друга, при этом в качестве главного выделяется норма прибыли на вложенный капитал. Так, улучшение показателя нормы прибыли свидетельствует о повышении эффективности использования таких производственных ресурсов предприятия, как основной капитал, оборотные средства. Изменения рентабельности продукции отражают возможные колебания объемов, выпуска, уровня цен, величины издержек производства в различных их частях, а также изменения в структуре вы-

пускаемой продукции, доли более или менее прибыльных изделий.

Норма прибыли служит главным показателем при образовании премиальных фондов для управленческого персонала фирм, а также при оценке деятельности их высшего руководства. Существующие методики расчета нормы прибыли позволяют определить степень влияния различных факторов на конечный результат, провести анализ, необходимый для принятия соответствующих решений.

Руководство фирмы должно выработать стратегию, найти наилучшее соотношение между объемами текущей прибыли и инвестициями в будущую прибыль. Постановка задачи и установление показателей максимизации прибыли на вложенный капитал оказывают существенное влияние на выработку этой стратегии и определение потребности в новых капиталовложениях, направляют решения руководителей на повышение эффективности капиталовложений. Следует отметить, что показатель прибыли на капитал может сдерживать новые капитальные вложения, но в то же время стимулирует эффективное использование уже затраченных ресурсов капитала.

Рост потребности в новых капиталовложениях при одновременном усилении конкуренции на рынке капиталов ведет к повышению значения эффективного использования ресурсов капитала, в особенности основного капитала, широкому использованию показателя нормы прибыли в качестве главного критерия эффективности производства.

Огромные потребности в капиталовложениях определяются техническим прогрессом (исследования и разработки, модернизация производства, замена оборудования), его социальными и экологическими последствиями (9, с. 119).

Наряду с нормой прибыли в качестве одного из главных показателей (а иногда и основного), используемых для постановки целей и анализа результатов их достижения, применяется показатель доходности акций (прибыль в расчете на одну акцию). Как отмечает один из руководителей консультативной фирмы "Маккинзи" Ф.Сирби, ори-

ентация на различные показатели, нередко встречающаяся в практике фирм, отражает противоречия в выработке тактики и стратегии управления. Например, расширение сбыта с помощью значительного увеличения основного капитала улучшает показатель доходности акций, но одновременно снижает норму прибыли. И наоборот, закрытие малорентабельного производства, улучшая показатель нормы прибыли, снижает доходность акций. Первоочередная ориентация на повышение нормы прибыли, отмеченная в обследованиях промышленных фирм, ведет к соответствующей переориентации руководителей и изменениям в принимаемых ими решениях (9, с. 116).

Тем не менее универсальность показателя прибыли (или рентабельности) как решающего критерия часто ставится под сомнение из-за его ограниченности, особенно для анализа перспективы развития производства, а также в связи с новыми задачами, возникающими перед системой управления, например требованиями учета социальных последствий деятельности фирм, ее влияния на окружающую среду, и необходимостью комплексного, системного изучения результатов экономической деятельности.

Различные специалисты в области управления подчеркивали, что прибыль не может служить надежным показателем эффективности в долгосрочном аспекте. Так, Т.Хэйман отмечал, что "если руководитель озабочен в первую очередь и только прибылями, то это грозит подрывом существования компании", но в то же время прибыль является необходимым условием ее существования, поэтому проблема прибыли как показателя эффективности является весьма противоречивой (11, с. 77). "Никакой, даже самый точный, отдельно взятый показатель не может достаточно полно охарактеризовать результаты деятельности, — пишет профессор Гарвардской школы бизнеса Р.Вэнсил. — И корпорации и руководители имеют множество задач, и их выполнение не может быть суммировано в единый показатель. Другой его важнейший недостаток состоит в том, что единый финансовый показатель отражает ре-

зультаты определенного периода времени, игнорируя влияние текущей деятельности на будущие результаты. Каждый руководитель сталкивается с конфликтом между краткосрочными и долгосрочными потребностями. Примеров тому очень много – от мастера участка (который откладывает предупредительный ремонт ради увеличения месячного выпуска продукции, что приводит к крупным потерям от остановки оборудования в следующем месяце) до управляющего отделением (который сокращает расходы на исследования и разработки, чтобы улучшить годовые показатели по прибыли, и в результате теряет возможность внедрить в будущем новое прибыльное изделие)” (12, с. 75).

Е.Стронг и Р.Смит указывают, что никогда не следует оценивать работу управляющих на основе единственного критерия, например прибыльности или рентабельности. “Это часто ведет к тому, что управляющий стремится к достижению краткосрочных результатов, нанося при этом ущерб перспективному благосостоянию фирмы” (3, с. 9).

Так, текущий размер прибыли не может служить критерием эффективности в отраслях, характеризующихся высоким уровнем капиталоемкости и наукоемкости, длительным производственным циклом, большими масштабами научных исследований и разработок, освоения новой продукции. Большое значение приобретают отдельные специфические показатели, дополняющие и углубляющие традиционный показатель прибыли, характеризующие внедрение новшеств, результаты научно-технических разработок новых видов продукции. Это характерно, например, для машиностроительных фирм среднего масштаба, конкурентные позиции которых в значительной степени связаны с темпами обновления ассортимента и перспективами прибыльности новой продукции. В крупных диверсифицированных корпорациях, имеющих дивизиональную структуру (отделения, организованные по принципу выпускаемой продукции), уровни общего руководства различаются характером управленческих решений: одни связаны с контролем текущей прибыльности (управление на уровне отделений), другие – с рос-

том масштабов производства, капиталовложениями в новую продукцию и новые виды деятельности (высшее руководство) (10).

Таким образом, улучшение краткосрочного показателя прибыли может быть достигнуто за счет сокращения расходов, имеющих перспективное назначение. Высокие показатели прибыльности могут скрывать, например, износ оборудования, расстройство системы снабжения или другие недостатки управления, слишком позднее обнаружение которых может привести к катастрофическим последствиям. Исследование влияния различных факторов на эффективность производства, охватившее 82 английские фирмы, показало, что лучшие результаты имеют фирмы, высшее руководство которых стремится к достижению перспективных целей (13, с. 184).

На практике, однако, работа руководителей фирм, а также их производственных подразделений, обладающих известной самостоятельностью и действующих на коммерческом расчете, оценивается лишь по показателям текущей прибыли и их модификациям. Особенно это относится к конгломератам (например, "Литтон", ЛТВ), основная политика руководства которых заключается в обеспечении высокой прибыльности, что сказывается также и на ослаблении контроля за деятельностью их диверсифицированных производственных отделений. Так, руководство ЛТВ фактически рассматривало поглощаемые им компании как средство спекулятивного повышения рыночной стоимости акционерного капитала головной фирмы. Последующему контролю их оперативной деятельности в качестве производственных отделений почти не уделялось внимания, не было разработано ни норм их функционирования, ни механизма оценки результатов. В результате дела "вышли из-под контроля" и фирма потерпела значительные убытки (8, с. 87). В конгломератах, как правило, отсутствуют производственные связи, кооперация между фактически самостоятельными отделениями, а руководство озабочено главным образом погоней за высокой рентабельностью каждого из них.

Естественно то, что руководители фирм предпочитают в качестве контрольного показателя прибыль. Это мощный стимулятор, поддающийся к тому же четкому определению и ясно понимаемый всеми управляющими. Специалисты единодушно признают, что прибыль является наиболее распространенным и универсальным показателем. Однако в современных условиях этот подход все чаще и чаще требует модификации, дополнения. Но это не значит, что прибыль перестала быть целью капиталистического производства.

По мнению профессора У.С.Каррэна и ряда других авторов, в условиях отделения собственности от управления акционеры и управляющие в силу различия своего положения и своих интересов отдают предпочтение различным целям, придают им различное значение. Это имеет вполне объективную основу. Цель владельца одна — обогащение. С точки зрения управляющего, если он даже и собственник, т.е. функционирующий капиталист, который управляет ресурсами фирмы и принимает решения, важнее круг показателей и их оптимизация (14, с. 578).

Р.Ларнер отмечает, что вопрос о совпадении личных интересов менеджеров с их деятельностью по максимизации прибыли фирмы остается дискуссионным. Согласно теории фирмы, получившей развитие в трудах Баумоля, Гэлбрейта и др., основным мотивом деятельности менеджеров и основой определения стратегии корпораций является стремление к расширению масштабов деятельности, выраженное в максимизации темпов роста оборотов. Мотивация менеджеров определяется полученным ими вознаграждением, которое находится в более тесной зависимости от темпов роста, нежели от прибыли. На основании анализа статистических данных по 187 фирмам и выявления зависимости между уровнем нормы прибыли, степенью отделения собственности от контроля над корпорациями и другими факторами с помощью метода множественной регрессии Ларнер опровергает указанный тезис. Фирмы, контролируемые менеджерами, оказались в такой же степени ориентированы в отношении прибыли, как и фирмы,

контролируемые собственниками. В результате был сделан вывод, что масса прибыли и норма прибыли корпораций являются основными факторами, влияющими на уровень вознаграждения менеджеров (15).

Этой же точки зрения придерживается Р.Рамелт (Гарвардская школа бизнеса, США). Он считает, что 50-летняя эволюция структуры американских промышленных компаний опровергает утверждение о переходе власти к "техноструктуре", цель которой состоит не в максимизации прибыли, а в увеличении власти путем роста масштабов корпораций. Доминирующей формой организации крупных промышленных компаний США стала диверсифицированная "мультидивизиональная" корпорация. В отличие от модели, описанной Гэлбрейтом, в этих фирмах управление производством осуществляется руководителями отделений, которые несут ответственность как за текущую прибыльность, так и за планирование. Система стимулов и контроль в современных корпорациях позволяют высшему руководству поддерживать стремление к максимизации прибыли (10), а следовательно, обеспечивать и совпадение интересов менеджеров и владельцев капитала.

Необходимо указать на связь проблематики оценки эффективности с развитием современной буржуазной экономической теории. Все ее направления включают концепцию максимизации прибыли, рассматривают ее как движущий стимул и конечную цель капиталистической фирмы. Эта концепция служит и основным содержанием микроэкономической теории. Д.Фэррар и Дж.Мейер, отмечая ограниченность и упрощенность этого критерия, указывают, что максимизация прибыли (или максимизация стоимостного выражения ожидающихся в будущем прибылей с точки зрения настоящего момента с учетом процентной ставки) является основной целью фирмы. "Экономическая теория фирмы в значительной мере построена на концепции максимизации прибыли как доминирующей цели управления" (16, с. 2).

Вопрос, однако, заключается в том, насколько точно критерий максимизации прибыли отражает оптимальное ис-

пользование ресурсов и ведение хозяйства. Ряд экономистов считает, что "существование адекватного уровня прибыльности свидетельствует об эффективном использовании ресурсов" (5, с. 163). "Финансовый план фирмы, — пишет У.Каррэн, — является средством как максимизации конечного результата, так и эффективного размещения ресурсов, в первую очередь ресурсов капитала. Задачей управления является прежде всего такое применение капиталовложений, которое даст наилучший эффект, оцениваемый будущей прибылью" (14, с. 586).

Следовательно, поскольку основная экономическая цель управления — эффективное использование ресурсов, то главный показатель, отражающий эту эффективность, — норма прибыли.

Другой аргумент, выдвигаемый в пользу прибыли как основного показателя деятельности, — роль средней нормы прибыли как экономического регулятора, обеспечивающего межотраслевые пропорции и переливы капитала. "Если доходы компаний в некоторых отраслях относительно велики по сравнению с компаниями в других отраслях, то ресурсы должны быть перераспределены в высокорентабельные отрасли с тем, чтобы выпуск их продукции возрос до такого объема, при котором ее рыночная цена упадет настолько, что дальнейшее расширение выпуска станет невыгодным" (14, с. 586).

Согласно неоклассической теории фирмы, в условиях совершенной конкуренции максимизация прибыли как цель фирмы, при постоянном ее стремлении к состоянию равновесия на основе равенства предельных издержек предельному доходу, служит каналом эффективного распределения ресурсов. С другой стороны, предположение о постоянном характере отклонений от экономического равновесия в условиях монополистической конкуренции отрицает эффективность распределения ресурсов в рыночной экономике по критерию прибыли. Поэтому проф. У.Каррэн замечает, что "поскольку экономическая теория фирмы ориентирована на рынок, а не на фирму, то она, удовлетворительно объясняя

рыночное поведение, может быть недостаточна там, где необходимо глубже анализировать деятельность самого промышленного предприятия" (14, с. 65).

Известный французский экономист проф. Ф.Перру считает, что оптимальное распределение ресурсов организуется не на рынке, а благодаря целенаправленной деятельности руководителей предприятия. Прибыль же рассматривается им как доход, связанный с разработкой нововведений и с реализацией функций управления предприятием (функциональная прибыль). Функциональная прибыль, возникающая в результате умелого руководства предприятием и внедрения нововведений, повышающих эффективность производства, по его мнению, может быть измерена, как и любой другой доход (17, с. 234).

С.Янг также отмечает, что "оптимизация использования ресурсов является специфической функцией и обязанностью руководства, которое, осуществляя эту функцию выработки решения, должно постоянно добиваться повышения эффективности" (6, с. 138). "... Организация должна постоянно совершенствовать средства достижения целей... Именно темпы совершенствования представляют истинную меру эффективности и благосостояния организации" (6, с. 140).

Современная буржуазная экономическая теория не признает за прибылью роли единого показателя экономической эффективности, поскольку условием максимума прибыли для монополии служат не решения, принятые на основе маржинального анализа, а наличие высокой монопольной цены. В реальных условиях капиталистического рынка уровень рентабельности непосредственно связан со степенью монополизации производства. "В наши дни, — пишет французский ученый А.Данзэн, — крупные предприятия могут получать высокие прибыли, лишь сокрушая конкурентов своей мощью и создавая, таким образом, "олигополистическую" ситуацию, полностью противоположную "этике свободной конкуренции" (18).

Это значит, что при существовании монополии, монопольной цены и прибыли высокий уровень прибыли не мо-

жет служить исчерпывающей характеристикой эффективности производства и системы управления, оптимальности использования ресурсов, поскольку обеспечивается за счет факторов совершенно иного рода, никак не связанных с рациональностью ведения хозяйства. Это подтверждается, в частности, исследованием, проведенным сотрудниками Гарвардской школы бизнеса с целью выявления факторов, влияющих на прибыльность, на основе обобщения опыта 57 крупных фирм США и Канады. Было исследовано 37 различных факторов и среди них: положение на рынке, степень концентрации производства, качество продукции, масштабы исследований и разработок, капиталоемкость продукции и др. Выяснилось, что основным фактором, влияющим на прибыльность, — доля рынка сбыта, приходящаяся на продукцию фирмы, т.е. ее конкурентные позиции, степень монополизации рынка. Исследование показало, что рост нормы прибыли прямо пропорционален увеличению доли рынка. В среднем фирмы, владеющие более 36% рынка сбыта соответствующих товаров, получают норму прибыли, в 3 раза превышающую норму прибыли фирм, доля которых на рынке сбыта не превышает 7% (19, с. 141).

Теория фирмы, сводящая понятие эффективности к решениям, принятым на основе маржинального анализа и критерия максимизации прибыли, подвергается растущей критике со стороны других направлений буржуазной экономической теории. В противовес ей выдвинута идея множественности целей. "Институционалисты объявили неоклассическую теорию несостоятельной вследствие того, что принятие решений современными крупными корпорациями не укладывается в узкие рамки маржинализма, а устройство самого аппарата управления не оставляет места для центральной фигуры в теории фирмы — предпринимателя, единолично принимающего решения". Они подчеркивают, что "на смену стихийному рынку пришло планирование на уровне корпорации, дополненное государственным программированием" (20, с. 60).

В современных условиях конкурентной борьбы, в значительной степени определяемых развитием научно-тех-

нической революции, для обеспечения высокой рентабельности производства и его перспективного развития огромное значение приобрело совершенствование организации производства, планирование и эффективное использование капиталовложений, научная разработка и внедрение передовых методов управления, новых технологических процессов и видов продукции, создание эффективной системы снабжения и доведения продукции до потребителя. Поэтому важная тенденция состоит в вовлечении в экономический анализ целого ряда других показателей. В конечном счете капиталистическое производство ведется ради будущей прибыли, но критерием его является не немедленное ее получение, а комплекс показателей рациональности ведения хозяйства, выполнение которых должно привести к будущей прибыли.

По мнению многих исследователей, к основным показателям деятельности, которые имеют решающее значение для существования фирмы и которые необходимо планировать и контролировать, кроме прибыльности относятся: рыночные позиции, внедрение новшеств, производительность труда, материальные и финансовые ресурсы, состояние, уровень квалификации и эффективность деятельности производственного и управленческого персонала, отношения с общественностью (так называемая "социальная ответственность"). По мнению проф. Р.Энтони, бизнесменам, знающим, что прибыль является не полной мерой результатов деятельности управления, приходится дополнять ее своей собственной оценкой или дополнительными показателями, измеряющими такие аспекты деятельности, которые не охватываются системой учета. Однако отмечается, что пока еще "научные исследования достигли относительно небольших успехов в разработке адекватных нестоимостных показателей эффективности деятельности" (7, с. 22).

3. НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ

Финансовый контроль является лишь одним из возможных видов контроля эффективности производства. Так, финансовая отчетность не отражает, например, использование трудовых ресурсов, качество продукции, эффективность научных исследований и разработок, исследования рынка, эксплуатации оборудования и т.п., наконец, деятельность самого высшего руководства в области перспективного планирования и совершенствования управления. Фирма может ставить среди первоочередных задачи, отличные от финансовых, например качество продукции. Если для определенной фирмы или определенного периода времени качество имеет решающее значение, то его контролю будет уделено особое внимание. В тех областях, где нет системы контроля, сходной с финансовой, можно лишь провести оценку деятельности, используя в той или иной степени аналитические, количественные методы.

Многие фирмы стремятся вводить целый ряд количественных показателей оценки эффективности деятельности на всех уровнях управления, а также расширять применение качественных, нестоимостных показателей, используемых наряду с обычными финансовыми показателями. В их числе, например, показатели, характеризующие использование ресурсов рабочей силы, данные о текучести кадров, их "моральном состоянии", о работе по подготовке и повышению квалификации кадров.

Одна из самых сложных проблем — разработка показателей для подразделений фирм, действующих в сфере услуг, например осуществляющих ремонтное, в том числе гарантийное обслуживание. По мнению проф. Р.Вэнсипа, такому подразделению нельзя ставить финансовую задачу по прибыли, нельзя также требовать, чтобы оно работало с использованием всей производственной мощности. Анализ его деятельности вероятнее всего должен быть органи-

зован на принципах учета отклонений от нормативных издержек, однако нельзя вообще придавать большое значение оценке его работы с помощью финансовых показателей (12, с. 85).

Специалисты признают также, что существующие системы контроля хорошо приспособлены для контроля производства, сбыта и другой текущей деятельности, но они не приспособлены для контроля организации исследований и внедрения новой продукции в производство или для контроля процессов освоения новых мощностей, техники. Поскольку в управлении этими видами деятельности получают распространение новые организационные формы — проектные и матричные методы организации управления, — должны быть выработаны соответствующие формы планирования и контроля. Применение методов оценки экономической эффективности с помощью ряда финансовых показателей возможно и при матричной структуре организации управления, где производство каждого продукта или выполнение каждого проекта получает свое организационное оформление и ответственного руководителя, отвечающего за конечный результат данной деятельности, определяемый прибыльностью, рентабельностью, конкурентоспособностью и т.д. (12, с. 85).

Обращают на себя внимание попытки специалистов по учету и финансовому анализу разработать некоторые формализованные методы исследования эффективности использования таких ресурсов, которые ранее вообще не учитывались системой финансового учета и контроля и не имели строгой количественной характеристики, дающей возможность такого исследования. Эти специалисты считают, что прибыль на капитал является неполным, неадекватным контрольным показателем хотя бы потому, что капитал — не единственный ограниченный ресурс хозяйственной деятельности. Рабочая сила различной квалификации, управленческие кадры, специалисты, занятые исследованиями и разработками, другие работники функциональных отделов, сама квалификация руководителей

в области производства, сбыта и т.д. — все это ограниченные ресурсы, эффективность использования которых играет важнейшую роль. До последнего времени не было способов измерения ценности этих ресурсов с помощью каких-либо формальных методов учета. Отсюда необходимость какой-то количественной (стоимостной) оценки трудовых ресурсов, имеющихся в распоряжении фирмы, и ее учета наряду с традиционно учитываемой стоимостью капитала или активов.

В качестве такого метода был предложен метод так называемой "капитализации людских ресурсов", который сводится к калькуляции суммы, отражающей затраты на формирование кадрового состава, в первую очередь управленческого персонала, в основном путем тщательного фиксирования затрат на наем и подготовку кадров и их учета в балансе наряду с элементами основного капитала. По мнению Р.Энтони, "простая капитализация затрат на подготовку кадров значительно занижает интересующую нас реальную величину, но дело не в этом. Дело в том, что впервые мы можем смутно увидеть путь учета стоимости этого важнейшего актива. Взяв это в качестве начала, мы имеем все возможности для научной разработки универсального подхода" (7, с. 19). На практике такие попытки пока не выходят за рамки единичных экспериментов, но в перспективе они могут привести к разработке новых методов планирования и контроля, показателя рентабельности, учитывающего использование как инвестированного капитала, так и людских ресурсов.

Теоретическим обоснованием подобного подхода в буржуазной политической экономии служит теория "человеческого капитала", появление которой в определенной степени связано с усложнением процесса воспроизводства рабочей силы и ее качественными изменениями как элемента производительных сил под влиянием научно-технической революции. Под "человеческим капиталом" понимается совокупность свойств рабочей силы, обуславливающая способность к труду. Инвестиции в

"человеческий капитал", т.е. затраты на развитие и совершенствование этих свойств и способностей, служат увеличению прибыли. С этой точки зрения их роль рассматривается как идентичная любым другим формам капиталовложений. Как пишут Вл.Афанасьев и Д.Николов, "методологически концепция "человеческого капитала" основана на товарно-фетишистской форме проявления тех изменений в воспроизводстве наемной рабочей силы, которые связаны главным образом с научно-технической революцией...", которая "существенно усложняет процесс воспроизводства рабочей силы, ведет к значительному увеличению затрат общественного труда на ее подготовку. В результате возрастает тот элемент общественного богатства, который воплощен в личном факторе производительных сил общества. Однако это обстоятельство вовсе не означает возникновение капитала, принадлежавшего рабочим, — "человеческого капитала" (21, с. 98).

Ряд специалистов считают, что и некоторые другие виды затрат должны быть "капитализированы", т.е. целиком или в какой-то пропорции учтены в качестве активов или капитала. К таким затратам относятся текущие затраты на научные исследования и разработки, рекламу и др., имеющие перспективное, долгосрочное значение и влияние, цель которых — прибыль будущего периода. В пользу такой методики выдвигается аргумент, что эти затраты должны быть учтены в балансе, так же как и другие капитальные затраты (инвестиции). Здесь мы видим попытку учесть и приравнять инвестиции в науку, в будущий сбыт, в формирование кадров (так называемые "стратегические фонды") к инвестициям в основные и оборотные средства.

Одна из слабостей современных систем управленческого контроля, по мнению проф. Р.Энтони, состоит в том, что они сосредоточены на краткосрочных результатах и при этом скрывают или искажают долгосрочные последствия текущих действий. Исследование возможности развития "инвестиционной" идеи может привести к частич-

ному решению этой проблемы. Пока не существует никаких практических методов определения сумм, которые должны быть капитализированы, и тем более методов их последующей амортизации. Все это представляет значительные трудности и поле деятельности для дальнейших исследований (7, с. 19).

Специалисты в области теории управления ищут способы выявления эффективности на основе множественности критериев, перехода от принципа максимизации отдельных показателей (в основном прибыли) к оптимизации системы показателей. Они признают, что "прибыль может быть превращена в приращение выгоды для членов организации и только ее можно рассматривать в качестве конечной цели организации. Доля в рынке сбыта и развитие управления являются лишь средствами достижения этой цели" (6, с. 140). С их точки зрения, единственная цель — эффективность, определяемая приращением конечной выгоды к затратам; нет множественности целей, хотя и есть сложные, многокомпонентные цели. Руководители должны оцениваться и вознаграждаться за выполнение общефирменных задач, даже если прибыль руководимых ими звеньев хозяйственного механизма фактически сократилась, но причиной этого явилось следование стратегии фирмы, направленной на повышение общей эффективности, в достижении которой участвуют многие факторы, действующие одновременно и гармонично.

4. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

Особое значение приобретает контроль за эффективностью самого управления, существенным образом определяющей достижение конечной цели. Подобно тому как каждая система может быть разбита на подсистемы или каждая функция управления — на частные функции, так и

конечная цель может быть разбита на множество образующих иерархическую систему подцелей – вплоть до заданий конкретным исполнителям. Ясно, что контроль за движением к намеченным целям может осуществляться на всех уровнях.

Поскольку специалисты по системному анализу, разрабатывая системы управления, исходят из того положения, что результатом деятельности, продуктом системы являются решения проблем организации, то появляется дополнительная возможность контроля эффективности действия системы управления – не только по конечным экономическим результатам деятельности всего объекта управления, но и по таким параметрам, как скорость принятия решений, затраты на выработку и осуществление решений, отдача от осуществления решений (измеряемая в стоимостных величинах прибылью от управленческого решения). Отдача системы управления организацией представляется как совокупная отдача от принятых ею управленческих решений (6, с. 263).

Здесь проблема заключается в сборе достаточного количества статистических данных и выработке обоснованных норм деятельности руководителей. Решение этой проблемы, как признают специалисты, представляет значительные трудности. До настоящего времени информация, характеризующая процесс выработки решений, практически отсутствовала. Для выявления этих характеристик процесса управления в будущем может потребоваться еще длительное время. Поиск соответствующих методов осложнен необходимостью учитывать различные внешние и внутренние факторы – влияние внешних условий, сложность решений, квалификацию руководителей и т.д. Таким образом, пока речь идет лишь о теоретической модели.

Разрабатываемые методы контроля решений основаны на том положении, что каждый процесс или операция имеют определенные входы и выходы, т.е. затраты и результат действия. Поэтому для определения эффективности решения можно сравнивать как по отдельности планируемые

и фактические входы и выходы, так и отдачу от решения, т.е. отношение выхода к входу. Так, если сравнивать ожидаемые и фактические затраты, что обычно легче всего сделать, то перерасход средств укажет на неэффективность решения.

Система внутреннего учета позволяет выявить соответствующие данные, содержащиеся обычно в стандартной отчетности. Можно также выработать соответствующие процедуры для отбора и предоставления необходимой информации. Эта задача возлагается на центр обработки данных. Однако, как указывает С. Янг, "некоторые решения не поддаются количественной или финансовой оценке, поэтому для наблюдения за действительным поведением организации необходима проверка фактического положения дел" (6, с. 277).

Стратегии максимизации как основы для выработки целей управления противостоит бихевиористская теория фирмы, разработанная Р. Кайертом и Дж. Марчем (22) и другими теоретиками поведенческого подхода к принятию управленческих решений. Этот подход основан на допущении, что управление имеет дело с набором целей и осуществляет оптимальный выбор, исходя из условий деятельности. Широко используются прогнозные и имитационные математические модели, имеющие целью объяснить поведение управляющих в той или иной ситуации и способствовать принятию оптимальных решений.

С бихевиоризмом связана диктующая новые подходы к оценке эффективности концепция "динамичности", гибкости и приспособляемости систем управления к изменениям условий производства, предполагающая создание гибкого механизма управления, функционирующего в условиях научно-технического прогресса и изменяющегося рынка. Эти задачи диктуются в первую очередь концентрацией производства, ростом его технической сложности и необходимостью постоянно и быстро реагировать на требования технического прогресса и конкурентной борьбы и порождают стремление фирм постоянно улучшать систему управления, организационную структуру.

По мнению Ф.Карвелла, с точки зрения современной теории организации критериями оценки эффективности деятельности фирмы являются: 1) гибкость и приспособляемость организации к изменяющимся условиям внешней среды; 2) наличие обоснованных и хорошо сформулированных целей организации и информированность о них членов организации; 3) способность организации правильно воспринимать и анализировать реальные внешние условия; 4) степень интеграции составных частей организации в целях обеспечения единства их действий для достижения общих целей (23, с. 184).

Для обеспечения эффективности производства, конкурентоспособности фирма должна приспособливаться к требованиям современной технологии и рынка, реагировать на запросы потребителей, расширять и обновлять ассортимент продукции, внедрять новую продукцию и технологию, модернизировать производство старых изделий, осуществлять постоянное перераспределение ресурсов в пользу новых и перспективных производств. По мнению С.Харда, руководство фирмы должно быть постоянно занято разработкой новых направлений развития и путей приведения действующих планов в соответствие с изменяющимися параметрами производства, научно-техническим прогрессом и условиями рынка. При этом основное внимание должно быть уделено выявлению решающих факторов долгосрочной эффективности производства с помощью оценки соответствующих переменных. В качестве компонентов стратегии развития выделяются: 1) использование рыночных возможностей; 2) улучшение методов управления и использования ресурсов; 3) квалификация кадров; 4) социальная ответственность (24, с.9).

При большом разнообразии и изменчивости условий производственной деятельности ее результаты во многом зависят от способности системы управления к адаптации. Большинство специалистов сходятся на том, что в этом состоит одно из необходимых свойств организационной структуры. Так, организационная структура управления

должна быть адекватна производственной структуре, т.е. соответствовать задачам организации, обеспечивать осуществление планирования и других функций управления. Контроль эффективности с помощью обратной связи воздействует на организационные мероприятия и улучшение самой системы управления.

Р.Рамелт отмечает, что без гибкости и разнообразия структуры, допускающей обмен ресурсами и идеями между отраслями хозяйственной деятельности, и, что еще важнее, без опытных руководителей фирма не может успешно существовать в условиях современной конкуренции. Более важную роль, чем концентрация производства и финансовая мощь корпораций, играет организационная структура управления, способствующая быстрым нововведениям и экономической эффективности. Столь же важны подготовка и эффективное использование руководителей, которые должны возглавить предприятия и фирмы (10). С.Хард прямо указывает, что эффективность использования кадровых ресурсов характеризует эффективность управления (24, с. 9).

Важным условием повышения эффективности производства является наличие квалифицированных специалистов в области техники и технологии, маркетинга и т.д., занятых разработкой новой продукции для потенциального рынка. Другое условие — отказ от жестких и строго формализованных структур и процедур, которые основаны на учете прошлого опыта, а не новых потребностей (13, с. 13).

Упомянутое выше исследование, проведенное в Англии, обнаружило связь эффективности со структурой занятости. В высокоэффективных производствах наблюдается прямая пропорциональность между уровнем технологии и долей работников, занятых научными исследованиями и разработками. Другой пример — связь эффективности с объемом работ по исследованию рынка. Среди фирм, имеющих высокие показатели рентабельности продукции, технический уровень производства изменяется пропорционально доле занятых исследованием рынка и уровню их специализации (13, с. 25).

По мере роста масштабов и усложнения производства организационная структура и методы управления усложняются. Исследование показало наличие корреляции между эффективностью и сложностью структуры. Процесс приспособления системы управления к изменяющимся условиям и масштабам производства всегда происходит с некоторым запаздыванием. Наиболее эффективными организациями, очевидно, являются те, которые стремятся минимизировать этот временной лаг (13, с.19).

Указанные выше тенденции в теории и практике управления отмечаются многими специалистами. В наиболее обобщенном виде они отмечены Р.Акоффом, который устанавливает следующую периодизацию этапов изменения подходов к постановке целей управления и планированию:

1) "удовлетворительные" цели (достижение некоторых удовлетворительных показателей, определяемых в основном достигнутым уровнем); 2) максимизация (или минимизация) определенных показателей; 3) оптимизация (комплекс показателей, системный подход); 4) адаптация (25, с.30).

Существенное влияние на подход к анализу эффективности оказывает критика традиционных методов управления представителями социально-психологического направления современной науки управления. Они полагают, что традиционная теория организации игнорировала то, что многие крупные современные организации имеют множественность целей, которые могут противоречить друг другу. Современные социальные, технологические и политические перемены сделали невозможным применение в качестве единственных критериев эффективности максимизацию прибыли, уровень производительности и т.п. Теоретики индустриальной социологии доказывают, что одна лишь разбивка общей цели на подцели и соответствующее делегирование функций и полномочий не гарантируют достижение целей, подчеркивают значение социально-психологических факторов, роль рабочих групп и коллективов как неотъемлемой части любой организации. "Основной вопрос - в создании таких условий, при которых рабочие группы могут действовать в направлении достижения целей организации, а не против них" (23, с.183).

Отсюда критика рядом специалистов современных бюрократических систем управления, игнорирующих индивидуальные усилия и результаты работы подразделений и отдельных руководителей, "человеческие" факторы их мотивации. Бюрократическая система порождает тенденцию приспособления к механизму контроля, нахождения путей его обхода не с помощью улучшения результатов работы, а с помощью постижения соответствующих "правил игры" (26, с.429). Как признают американские специалисты, не редки случаи заведомого занижения планов или завышения смет расходов, создающих видимость эффективности деятельности.

К социально-психологическому направлению примыкает концепция "социальной ответственности корпораций" перед обществом, утверждающая в качестве обязательных целей корпорации удовлетворение запросов потребителей, содействие региональному экономическому и социальному развитию, заботу об охране окружающей среды. Дж.Эдам, например, полагает, что целью бизнеса является не прибыль, а удовлетворение потребительского спроса. Он утверждает, что это верно не только как благое пожелание в социальном плане, но и как реальность частного предпринимательства (27). Господство структур, методов управления и стимулов, направленных на максимизацию прибыли, отодвигает провозглашаемые социальные цели бизнеса на последний план. Так, Рамелт указывает, что "намерения корпораций снизить уровень загрязнения среды не уйдут дальше сферы риторики, если не будут созданы стимулы для строительства очистных сооружений, столь же мощные, как и стимулы, связанные с прибылями и ростом" (10). НТР, требуя достижения подобных целей, обязательного учета социальных последствий производственной и экономической деятельности, ставит в связи с этим новые задачи перед экономической политикой.

Критики традиционных концепций измерения эффективности, игнорирующих "человеческие" аспекты производства, подчеркивают необходимость использования социально-психологических факторов мотивации, значение подготовки

и повышения квалификации персонала, коммуникации и координации, состояния "рабочих групп", стиля руководства, которые, однако, не поддаются или почти не поддаются количественному измерению. "В том, что касается человеческой деятельности, не все показатели могут быть выражены количественно и объективно измерены, и это нередко оказывает дестимулирующее действие. Система контроля, сосредоточенная только на таких показателях, как издержки производства, прибыльность производства и т.п., совершенно не учитывает важность этих факторов" (26, с.430). Эта критика, характерная для современной буржуазной индустриальной социологии, вскрывая отдельные недостатки систем управления, редко предлагает что-либо конструктивное (как, например, метод целевого управления). На деле, как признают сами ее теоретики, это лишь "более широкий взгляд", не отвергающий традиционных показателей эффективности и учитывающий "человеческие и психологические факторы в процессе создания прибыли" (23, с.185).

Методы целевого управления, с помощью которых осуществляется анализ и контроль за деятельностью подразделений и руководителей производства, применяются с середины 50-х годов и получили широкое распространение как в частных фирмах, так и в государственных органах (26, с.285). Целевой метод в какой-то мере устраняет недостатки практики осуществления контроля, игнорирующей морально-психологические факторы деятельности людей в организациях, служит средством их стимулирования. Он заключается в разработке конкретных индивидуальных целей и планов для каждого подразделения и руководителя по различным количественным и качественным показателям и исходит из того, что вклад работников в достижение поставленных целей тем больше, чем лучше они понимают свою роль в их реализации. Содержание целей и их структура зависят от распределения функций и ответственности руководителей.

Контроль результатов деятельности осуществляется на основе плановых целей, включающих своего рода обязательства, согласованные между руководителями и подчиненными. Подчеркивается, что выбор цели влияет на экономические результаты. Экономическую эффективность нельзя в полной мере оценить, не учитывая конкретные цели, которые были поставлены, независимо от того, с помощью какого показателя оценивается эффективность (13, с.183).

Как считает К.Ризер, опыт многих фирм подтвердил, что целевое управление может быть эффективным средством оценки деятельности, но лишь в том случае, если цели обоснованы и поддаются количественному определению (26, с.286). Для обоснованного прогнозирования показателей, в частности прибыли, и установления соответствующих заданий, что позволяет оценивать эффективность на основании сравнения фактической прибыльности с установленным стандартом, проводится эмпирическое исследование и факторный анализ (19, с.145).

Большое значение придается целевому управлению и как методу оценки деятельности непроизводственных служб и подразделений управления. Специалисты указывают, что постановка конкретных целей перед управляющими функциональных служб способствует повышению эффективности их работы. При этом отмечается необходимость поощрения инициативы управляющих, ибо, чтобы в полной мере отвечать за достижение поставленных перед ними целей, они должны иметь право самостоятельного выбора методов их достижения. Этот принцип, однако, в наибольшей степени применим к тем службам, в работе которых могут быть выработаны какие-либо конкретные количественные нормы и планы. Такими являются, например, инженерно-технические службы, службы организации производства, служба сбыта (26, с.286).

В то же время отмечаются и недостатки целевого метода, вытекающие главным образом из трудностей самой постановки обоснованных и одновременно достаточно сложных целей. Так, К.Ризер указывает на следующие обстоя-

тельства: 1) содержание целей в основном определяется желанием самих руководителей, многие важные показатели опускаются; 2) работники продолжают стремиться к выполнению поставленных целей даже тогда, когда внешние обстоятельства меняются и делают эти цели несущественными (организационная инерция); 3) субъективность и несравнимость целей и степени их выполнения различными работниками и подразделениями. Поскольку цели могут быть качественно различны, они не дают критерия для точной оценки результатов деятельности (26, с.285).

* * *

*

Проблема оценки и анализа эффективности производства капиталистических предприятий и фирм занимает большое место в деятельности их руководителей и в работах специалистов в области управления. Эти оценка и анализ представляют собой необходимое условие повышения эффективности производства и важнейшую задачу управления, диктуются сложностью современного производства и системы управления им, требованиями научно-технической революции. В основе такого подхода лежит стремление к наиболее полному использованию экономических ресурсов, вовлекаемых в процесс производства, максимизации отдачи от их использования. Особую роль приобретает также эффективность самой системы управления, анализ которой ведется на базе системного подхода.

В условиях капитализма прибыль, являющаяся целью производственной деятельности, выступает и как главный критерий ее эффективности. Однако требования современного производства, развивающегося в условиях научно-технической революции, приводят к некоторой модификации и дополнению традиционных показателей эффективности. Основная тенденция состоит в углублении анализа, расширении его временных рамок, учете перспективных направлений и требований, привлечении ряда дополнительных пока-

зателей, характеризующих различные стороны производства, стремления к более полной, комплексной оценке результатов деятельности. Так, больше внимания уделяется показателям качества продукции, эффективности научных исследований и разработок, использования трудовых ресурсов. В условиях научно-технической революции важнейшее для роста эффективности производства значение приобретают нематериальные факторы — продуктивность науки, качество системы управления, опыт и квалификация руководителей и т.д. Автоматизация управления, создание человеко-машинных систем в сфере управления придают новое значение проблеме эффективности управленческого труда и, вместе с тем, открывают новые возможности для ее решения.

Современная буржуазная экономическая теория не дает удовлетворительного решения проблемы анализа эффективности производства. В то же время практика управления постоянно выдвигает новые формы и методы организации учета, применения аналитических, количественных методов, экспертных оценок и т.д. Поэтому целесообразно продолжать исследования тенденций и подходов к решению проблемы оценки эффективности производства, содержащихся в зарубежной практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Bradley J.F. Administrative financial management. N.Y., Holt, Rinehart a. Winston, 1969. XIII. 555 p.
2. Stokes P.M. A total systems approach to management control. N.Y., Amer. management assoc., cop. 1968. 160 p.
3. Strong E.P., Smith R.D. Management control models. N.Y., Holt, Rinehart a. Winston, 1968. XIII. 155 p.
4. De Paula F.C. Management accounting in practice. A treatise on management information and control. L., Pitman paperbacks, 1967. VIII. 216 p.
5. Taylor A.H., Palmer R.E. Financial planning and control. L., Pan books, 1969, 278 p.
6. Янг С. Системное управление организацией. Пер. с англ. М., "Сов. радио", 1972. 456 с.
7. Anthony R.N. Management accounting for the future. - "Sloan management rev.", Cambridge. 1972, vol. 13, N 3, p.17-34.
8. Ross J.E., Kami M.J. Corporate management in crisis: why the mighty fall. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1973. 263 p.
9. Searby F.W. Return to return on investment. - "Harward Bus. rev.", Boston, 1975, vol.53, N 2, p.113-119.

10. Rumelt R.P. Strategy, structure and economic performance. Boston. '974, XVI, 238 p. (Harvard univ. graduate school of bus, adm. Div. of research).
11. Haimann T. Professional management. Theory and practice. Boston. Mifflin, 1962. X, 556 p.
12. Vancil R.F., What kind of management control do you need? - "Harvard bus. rev.", Boston, 1973. vol.51, N 2, p.75-86.
13. Child I. Managerial and organizational factors associated with company performance. Part 1. - "J. of management studies", Oxford, 1974, vol.11, N 3, p.175-189; Part 2, - Ibid., 1975, vol.12, N 1, p.12-27.
14. Curran W.S. Principles of financial management. N.Y., McGraw-Hill, 1970. XVII, 621 p.
15. Lerner R.J. Management control and the large corporation. N.Y., Dunellen, 1970, XII, 148 p.
16. Farrar D.E., Meyer J.R. Managerial economics. Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1970. [8], 115 p.
17. Perroux F. Pour une théorie "englobante" du profit. - "Econ. appliquée", P., 1973, t.26. N 1, p.201-234.
18. Danzin A. Le déséquilibre économique. - "Analyse et prévision", P., 1973, t.16, N 1-2, p.69-105.
19. Schoeffler S., Buzzell R.D., Heany D.F. Impact of strategic planning on profit performance. - "Harvard Bus. rev.", Boston, 1974, vol.52, N 2, p.137-145.
20. Алешина И. Очередная переоценка ценностей в буржуазной политической экономике. - "Мировая экономика и междунар. отношения", 1975, № 2, с.54-63.

21. Афанасьев Вл., Николов Д. Изменения в гносеологии буржуазной политической экономии. - "Вопр. экономики", 1975, № 1, с.94-104.
22. Cyert R.M., March J.G. A behavioral theory of the firm. Englewood Cliffs. Prentice-Hall, 1963. IX, 332 p.
23. Carvell F.J. Human relations in business. L., Macmillan, 1971, IX, 358 p.
24. Heard C.P. Planning for profit. - "J. of system management", Cleveland, 1975, vol.26, N 1, p.7-11.
25. Акофф Р.Л. Планирование в больших экономических системах. Пер. с англ. М., "Сов. радио", 1972. 223с.
26. Reeser C. Management functions and modern concepts. Glenview. Brighton. Scott, Foresman, 1973, XV, 524 p.
27. Adam J. Put profit in its place. - "Harvard bus. rev.", Boston, 1973, vol.51, N 2, p.150-158.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА
В УСЛОВИЯХ НТР

Научно-аналитический обзор

Сдано в набор 1/X1-76 г. Подписано к печати 5/Ш-77 г.

Формат 60x84/16

Печ. л. 2,75

Уч.-изд. л. 1,7

Тираж 1000 экз.

Заказ № 185Д

© ИНИОН АН СССР, Москва, ул. Красикова, д. 28/45.
Отпечатано в ПИК ВИНТИ, г. Люберцы, Октябрьский пр., 403.

042/02/9