

совершенствование структуры конструкционных материалов за счет увеличения выпуска прогрессивных и более экономичных их видов;

оптимальное сочетание в развитии добывающей и обрабатывающей отрасли промышленности с целью сокращения материалоёмкости продукции;

прогрессивные сдвиги внутри каждой отрасли с целью повышения эффективности производства, расширения номенклатуры и качества выпускаемой продукции.

МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ОБОСНОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ*

В.И. Выборнов
канд. экон. наук,
профессор, заслуженный экономист БССР
(1926–1998)

Основная цель настоящего доклада — обобщение мирового опыта (преимущественно базирующегося на рыночных отношениях) измерения и оценки экономической эффективности производства товаров и услуг.

1. Сущность и критерий экономической эффективности

Экономическая эффективность, или результативность, — важнейшая социально-экономическая категория, для которой характерны свойства динамичности и историчности. Эффективность производственной деятельности присуща любому уровню развития производительных сил и любой общественной формации. На всех этапах исторического развития людей общество всегда интересовало вопрос: ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный производственный результат? Аналогична в таком аспекте и исходная модель количественной оценки эффективности: соотношение результатов с затратами. Максимизация конечных результатов с единицы затрат и ресурсов — такова первичная цель общества, трудового коллектива, отдельной личнос-

* Из неопубликованных рукописей.

ти. Эта цель, методы ее достижения, пути и факторы повышения экономической эффективности являются содержанием экономической науки и экономических дисциплин (отраслевые и функциональные экономики).

Несмотря на то, что принципы измерения эффективности производства для всех стран одинаковы, безусловно, имеются и различия в содержании эффективности, прикладные различия, обусловленные местом, временем и практическим назначением конкретного метода измерения, в конечном счете — характером экономических отношений, в том числе организацией управления экономикой.

В условиях перехода к рыночной экономике важно обратить внимание на изменение трактовки и иерархии критериев эффективности как ее сущностной характеристики. Поскольку основой рыночной экономики и предпринимательства является прибыль, доход, то в качестве первичного критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат и ресурсов при высоком качестве продукции и услуг, обеспечение их конкурентоспособности (коммерческий, хозрасчетный критерий). Сохраняется в новых условиях и общенациональный критерий эффективности: максимизация национального дохода, валового национального продукта на единицу затрат и ресурсов при повышающемся уровне народного благосостояния людей.

Такая иерархия критериев эффективности логична и отражает реальное положение рыночной экономики, ибо общенациональная эффективность производства обуславливается, зависит от эффективности производственной деятельности первичных ячеек производства (предприятий, объединений, акционерных обществ, совместных предприятий и т.д.).

Чем эффективнее производственная деятельность первичных звеньев управления, тем выше и эффективность страны в целом, тем больше у общества ресурсов для решения экономических и социальных задач.

На наш взгляд, об этом свидетельствует и мировая практика, сохраняется подразделение эффективности на общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) эффективность. Первая необходима для оценки и анализа общеэкономических результатов и результативности на различных уровнях управления (макро- и микроуровнях) за определенный период времени и в динамике, для сопоставления уровня эффективности по странам и регионам.

Сравнительная (относительная) эффективность рассчитывается и анализируется при обосновании принимаемых производ-

ственно-хозяйственных, организационных и технических решений для отбора из альтернативных вариантов наилучшего (оптимального).

Сущность (содержание) экономической эффективности расщипровывается, конкретизируется на основе классификации экономического эффекта, затрат и ресурсов.

2. Классификация экономического эффекта, затрат и ресурсов. Система показателей общей эффективности

Реальность информации об уровне эффективности прежде всего связана с классификацией и формами выражения экономического эффекта. Как правило, оценка экономического эффекта включает три группы показателей: объемные, конечные, социальные результаты.

Объемные показатели экономического эффекта являются исходными, включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема производимой продукции и услуг. Они традиционны и включают: объем производства продукции в натуральных измерителях, валовую, товарную продукцию объем строительно-монтажных работ, нормативно-чистую продукцию, нормативную стоимость обработки.

Следующая группа показателей эффекта отражает конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях управления, удовлетворение потребностей рынка, качественную структуру производства. К ним относятся: национальный доход, чистая продукция, прибавочный продукт, валовой национальный продукт, стоимость, добавленная обработкой, экономия от снижения себестоимости, объем продаж в соответствующих ценах, ввод в действие мощностей и фондов, качество продукции.

С 1988 г. по аналогии с мировой практикой введен показатель валового национального продукта (ВНП). ВНП характеризует конечные результаты экономической деятельности как материального производства, так и непромышленной сферы (услуги), это наиболее обобщающий показатель конечных результатов экономической деятельности в целом по народному хозяйству.

ВНП охватывает результаты экономической деятельности всех хозяйственных единиц: предприятий, организаций и учреждений как сферы материального производства, так и сферы услуг, личных подсобных хозяйств населения, отдельных лиц, занятых индивидуальной трудовой деятельностью. Количественно он определяется как общая сумма доходов хозяйствен-

ных единиц и населения от экономической деятельности (оплата труда, прибыль), а также амортизационные отчисления (фонд возмещения), сальдо внешней торговли. По производственному методу ВВП определяется исключением из валового выпуска материальных благ и услуг, их промежуточного потребления (по аналогии с УЧП).

В ряде стран Западной Европы и Японии для оценки эффективности и налогообложения рассчитывается стоимость, добавленная обработкой (добавленная стоимость). Этот показатель определяется как разность между валовой выручкой от реализации продукции и услуг (объем продаж) и суммой затрат на сырье, полуфабрикаты и услуги, полученные от поставщиков.

Объем продаж характеризует объем отгруженной и оплаченной потребителем продукции и предоставленных и оплаченных услуг (по аналогии с объемом реализации продукции).

Объемные результаты учитываются при расчете дифференцированных показателей эффективности, конечные экономические результаты — при расчете обобщающих (комплексных) показателей эффективности.

Важное место в оценке эффективности производства принадлежит социальным результатам, выражающим соответствие результата хозяйственной деятельности социальным целям общества, приоритетность человеческого фактора в развитии экономики. Социальные результаты выражают все, что связано с жизнедеятельностью людей в связи с экономическими процессами, как в сфере производства, так и вне ее. Экономические интересы производителей не должны находиться в противоречии с социальными результатами, ибо они находятся в органической взаимосвязи; чем выше экономические результаты, тем выше должны быть и социальные результаты и наоборот. Социальные результаты отражаются в таких показателях, как повышение уровня жизни (рост оплаты труда, реальных доходов, прожиточный минимум, обеспеченность жильем, уровень медицинского обслуживания, общеобразовательный и профессиональный уровень кадров), свободное время и эффективность его использования, условия труда (сокращение травматизма, текучесть кадров, занятость населения), состояние экологии и влияние производства на экологическую обстановку в стране или регионе. Следует отметить, что социальные результаты не всегда поддаются точной количественной оценке их влияния на экономические результаты, широко распространены их косвенная оценка, ранжирование целей.

Классификация затрат и ресурсов в мировой практике универсальна, в ней выделяются следующие основные виды затрат

и ресурсов: затраты живого труда (отработанное время, фонд заработной платы), материальные затраты (затраты сырья, материалов, топлива, энергии), производственные фонды (ОПФ, оборотные фонды, фонды обращения), капитальные вложения (затраты на расширенное воспроизводство производственных фондов), природные ресурсы (земля, запасы полезных ископаемых, леса, воды и т.д.), информационные ресурсы (знания, результаты научных исследований, изобретения, рационализаторские предложения), время (как экономическая категория — рабочий период, время производства, сроки реализации инвестиций, инноваций, новой техники). Все затраты и ресурсы подразделяются на текущие и единовременные, потребленные и применяемые, единичные и совокупные; центральной проблемой является определение совокупных величин затрат и ресурсов на основе их взвешивания, приведения к одинаковой размерности и одинаковой форме выражения (в части затрат живого труда, сопоставимом стоимостном выражении).

Традиционна и классификация показателей экономической эффективности на дифференцированные (частные) и обобщающие (комплексные, интегральные), затратные и ресурсные показатели экономической эффективности.

Дифференцированные показатели эффективности отражают уровень использования какого-либо вида затрат и ресурсов и рассчитываются как соотношения выпуска продукции к затратам или ресурсам, или наоборот, производительность труда или трудоемкость продукции, материалоотдача или материалоемкость; фондоотдача или фондоемкость; капиталотдача или капиталоемкость.

Многие обобщающие показатели экономической эффективности на уровне общенациональной экономики для различных стран во многом аналогичны и контролируются системой ООН. К ним относятся прежде всего показатели общественной производительности труда: национальный доход, ВНП на душу населения, НД, ВНП на численность работников, занятых в материальных сферах и сферах услуг (непроизводственная сфера). Следует отметить, что в развитых странах на ставят жестких преград между производственной и непроизводственной сферами, большое внимание уделяется измерению эффективности сферы услуг (учитывая их рыночный характер).

Общим в классификации комплексных показателей эффективности является сопоставление конечных (качественных) результатов с затратами и ресурсами (НД, ВНП, прибавочный продукт, прибыль, экономия от снижения себестоимости). Много внимания уделяется измерению эффективности на базе совокуп-

ных затрат и ресурсов. Над этой проблемой продолжают работать многие ученые в области экономики, эффективности производства. Так, в США общий объем постоянного капитала (оборудование, строения, товарно-материальные запасы и земля) определяется взвешиванием каждого вида по его рентной цене, включающей амортизацию и прибыль собственника капитала. Индексы затрат на рабочую силу и постоянный капитал суммируются с помощью удельных весов, которые представляют собой долю каждого компонента в производственном продукте (по аналогии применяемых у нас приведенных затрат). Удельный вес при расчете берется как средняя из удельных весов данного и предшествующего периода.

Показателем совокупной эффективности в условиях рыночной экономики является показатель рентабельности производства (прибыль/капитал). Управление рентабельностью (планирование, обоснование и анализ-контроль) находится в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынок, в основе которой — количественная оценка факторов, влияющих на прибыль и рентабельность, в том числе влияние на прирост прибыли и снижение себестоимости (издержек), увеличение масштабов производства продукции, изменение цен на продукцию.

В курсах прикладной экономики эти вопросы должны находиться в центре внимания, несмотря на их элементарность. Совокупный прирост прибыли по факторам определяется следующим образом:

прирост прибыли за счет снижения себестоимости:

$$(\Delta\Pi_c) - \Delta\Pi_c = (C_1 - C_2) \cdot A_2,$$

где C_1 и C_2 — себестоимость единицы продукции в базисном и отчетном периодах, A_2 — выпуск (объем продукции) в отчетном периоде;

прирост прибыли за счет увеличения объемов реализации:

$$\Delta\Pi_n = (A_2 - A_1) \cdot \Pi_1$$

где A_2 и A_1 — выпуск продукции в отчетном и базисном периодах, Π_1 — прибыль в расчете на единицу реализованной продукции в базисном периоде;

прирост прибыли за счет изменения цен реализации:

$$\Delta\Pi_{\text{ц}} = (Ц_2 - Ц_1) \cdot A_2,$$

где $Ц_2$ и $Ц_1$ — цена реализации единицы продукции в отчетном и базисном периодах; A_2 — выпуск продукции в отчетном периоде.

При этом в рыночной экономике (при отсутствии дефицита) прирост прибыли за счет изменения цен не считается каким-то механическим (формальным) фактором, поскольку уровень цен в основном определяется спросом и предложением.

Целесообразно отметить, что каким бы идеальным не был показатель экономической эффективности, он не в состоянии охватить все многообразие социально-экономических явлений. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно ввести в практику оценки эффективности производства в общенациональном масштабе систему социально-экономических барометров (индикаторов) эффективности, которая включает в себя: сбалансированность спроса и предложения, бюджета, внешней торговли, надежность и конвертируемость валюты, конкурентоспособность на мировом рынке производимой продукции, уровень жизни (номинальная и реальная заработная плата), прогрессивность структурных изменений.

Кардинальные структурные сдвиги в развитой промышленности многих стран мира проявляются сейчас в ускоренном развитии высокотехнологичных (наукоемных) отраслей (вычислительная техника, оптические и медицинские инструменты, космическая техника, двигатели и турбины, пластики и другие синтетические материалы и пр.) В связи с этим изменяются и подходы к измерению эффективности. В этих условиях наряду с традиционными показателями эффективности применяются и такие, как период смены ассортимента продукции и технологии производства, снижение себестоимости на единицу полезного эффекта по мере появления новых образцов, высокие требования к качеству продукции, удельный вес расходов на НИОКР в общих затратах на производство. Для более точной характеристики эффективности требуется более широкое толкование категорий «продукт», «выпуск». Здесь под продуктом следует понимать не только материализованные товары и услуги, но и знания, умения, навыки решать производственные задачи, достигать намеченного результата в поставленные сроки.

В условиях рыночной экономики важно учитывать фактор времени, которое необходимо для того, чтобы продукт или услуги вышли на рынок, и время, необходимое для освоения и реализации новых идей, изобретений, рационализаторских предложений. В систему общей эффективности производства органически вписывается и система показателей уровня интенсификации, характеризующая степень напряженности и качества производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях управления.

3. Обоснование эффективности принимаемых решений по развитию и совершенствованию производства

Достижение высокой рентабельности, качества и конкурентоспособности продукции и услуг во многом зависит от уровня

обоснования эффективности принимаемых решений по развитию производства, повышению технического и организационного уровня производства, прежде всего, в основных звеньях управления (предприятиях, объединениях, корпорациях). Обоснование эффективности принимаемых производственно-хозяйственных решений осуществляется на основе определения и анализа сравнительной эффективности, основу которой составляет сопоставление по вариантам технико-экономических и социально-экономических показателей и выбор оптимального варианта, определение экономического эффекта.

Переход к рыночной экономике вносит существенные коррективы в теорию и практику оценки сравнительной эффективности, вариантов (альтернатив) и отбора оптимального варианта.

Во-первых, существенно повышается экономическая ответственность за принимаемые производственно-хозяйственные решения по сравнению с обоснованием эффективности принимаемых решений в условиях административно-командных методов управления, когда преобладало безвозмездное финансирование капитальных вложений, и предприятия несли ограниченную материальную ответственность за экономическую результативность технических и организационных мероприятий.

Совершенно другое положение в условиях рыночной экономики, когда собственник средств несет полную ответственность за конечные, финансовые результаты производственной деятельности, т.е. происходит персонализация материальной и финансовой ответственности. В этих условиях расчеты и обоснования экономической эффективности уже не носят формального характера, а требуется повышение качества обоснования и высокой достоверности общей и сравнительной эффективности производства. В централизованно управляемой экономике расчеты экономической эффективности во многом носили формальный характер. Об этом свидетельствуют многие примеры несовпадения проектной и фактической эффективности реализованных мероприятий.

Во-вторых, повышение ответственности за принимаемые решения усиливает и степень риска в инвестиционной деятельности и развитии производства, когда регулятором производства главным образом выступают рыночные отношения.

В-третьих, учитывая динамичность производства и инвестиций, усиливается значение оценки фактора времени при обосновании и достижении финансовых результатов на основе дисконтирования (формула сложных процентов).

В-четвертых, в отличие от централизованно управляемой экономики в условиях рыночных отношений и предпринима-

тельства, взамен системы единых, централизованных, утверждаемых экономических нормативов в новых условиях преобладают индивидуальные нормативы под влиянием рынка, они и учитываются при экономическом обосновании принимаемых решений (норма прибыли, банковский процент, нормы амортизации, курсы валют и др.), при этом индивидуальные нормативы динамичны, изменяются во времени, что учитывается в финансово-экономической деятельности фирм, предприятий, объединений, в кредитно-банковской системе.

В-пятых, под воздействием вышеперечисленных условий корректируются и исходные модели определения сравнительной эффективности и их иерархия, приоритетность.

До последнего времени была распространена модель расчета сравнительной эффективности на базе приведенных затрат:

$$\frac{C_1 - C_2}{K_2 - K_1} > E_n = C_i + E_n K_i \rightarrow \text{минимум.}$$

Эта модель сохраняется в условиях рыночной экономики, но ее действие ограничено и распространяется на обоснование эффективности отдельных мероприятий, слабо связанных в количественном отношении с конечными, финансовыми результатами (прибыль, доход).

Для учета конечных, финансовых результатов необходимо применять другую модель сравнительной эффективности, которая в условиях рыночной экономики имеет приоритетное значение, а именно:

$$\frac{\Pi_1 - \Pi_2}{K_2 - K_1} > E_n = \Pi_i + E_n K_i \rightarrow \text{максимум.}$$

Экономический эффект (Э) в данном случае рассчитывается следующим образом:

$$\text{Э} = (\Pi_2 - \Pi_1) - E(K_2 - K_1),$$

где Π_2 , Π_1 — соответственно прибыль после внедрения мероприятия и до его внедрения, E — норматив эффективности, K_2 и K_1 — соответственно капитальные вложения после и до внедрения мероприятий. В качестве норматива эффективности предпринимательской деятельности можно также принять норму амортизации плюс банковский процент плюс сумма налогообложения к постоянному капиталу.

Естественно, показатели сравнительной эффективности должны быть сопоставимы (по объему производства, качеству продукции, срокам реализации капитальных вложений).

Учитывая элементы риска при внедрении новой техники, особенно при необходимости существенной реконструкции про-

изводства, K_2 целесообразно скорректировать на коэффициент риска (1,1—1,15).

Возникает вопрос: какой норматив эффективности принимать для обоснования принимаемых решений в условиях рыночной экономики? Практика мировой экономики свидетельствует о том, что в этой области применяются два ориентира обоснования. Первый обеспечивает минимум эффективности, первое приближение к оценке эффективности оптимального варианта, и здесь в качестве норматива берется банковский процент за кредит на инвестиции, который колеблется во времени в зависимости от спроса и предложения банковских средств. Банковский процент на кредит — это норматив минимального уровня эффективности. Второй ориентир связан с уровнем эффективности, максимально возможным для данной фирмы, отрасли, т.е. достигнутый в базисном периоде фактический уровень рентабельности производства на предприятии (норма прибыли).

Описываемые модели сравнительной эффективности служат исходным моментом определения эффективности; окончательное решение основывается на тщательном анализе многообразных факторов использования затрат и ресурсов, учета конъюнктуры рынка, системы налогообложения, учета чистого эффекта, оставляемого в распоряжении собственника средств, обоснования цен на конечную продукцию с учетом эффекта у производителя и потребителя, определения технико-экономической прогрессивности продукции (сопоставления с эталоном прогрессивности, ТЭП лучших мировых образцов аналогичной продукции).

По мере усиления конкуренции не только норма прибыли сегодня, но возможность выжить завтра — такая же первостепенная задача фирмы, предприятия. Фирмы, добивающиеся высоких финансовых результатов за счет удачно сложившейся конъюнктуры на рынке, не имеют хороших перспектив, если они не сумеют реально повысить эффективность производства в ближайшем будущем. Поэтому обеспечение валовой эффективности производства связано не только с качеством и достоверностью обоснования мероприятий по развитию производства, но и организацией управления эффективностью, поддержанием стабильной эффективности в перспективе (термин «управление по результатам» широко распространен в рыночной экономике).

Управление эффективностью (по результатам) предполагает прежде всего выделение факторов, воздействующих на изменение прибыли, контролируемых со стороны фирмы и неконтролируемых, к которым она может только подстроиться (конъюнк-

тура рынка, изменение цен на продукцию и на сырье, материалы, энергию и другие компоненты, колебание курса валют). Постоянно совершенствуется качество планирования и прогнозирования внутри фирмы, организация НИОКР, контроль за выполнением мероприятия, широкое привлечение независимых экспертов для оценки эффективности принимаемых решений по фактической эффективности производства, усиление практики программно-целевого управления производственными процессами.

Целевые установки определения сравнительной эффективности и обоснования оптимального варианта меняются в зависимости от конъюнктуры рынка. При условии насыщения рынка традиционными товарами, когда полностью спрос не удовлетворен, приоритетным направлением является снижение себестоимости и за счет этого — увеличение прибыли.

При выпуске на рынок новых видов продукции приоритетом в обосновании экономической эффективности и целесообразности производства является качество продукции, способность произвести быстрее своих конкурентов принципиально новую продукцию, удовлетворяющую потребности клиента, способного уплатить более высокую цену, и повышение рентабельности за счет увеличения договорной цены по сравнению со взаимозаменяемой продукцией при относительном снижении цены на единицу потребительской стоимости (полезного эффекта).

Задача повышения конкурентоспособности продукции на мировом рынке также обуславливает изменение основных приоритетов в обосновании экономической эффективности производства. Так, японские фирмы достигли высокой конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке при соблюдении триединой формулы «больше, лучше, дешевле» (на единицу полезного эффекта).

Обоснование и анализ эффективности принимаемых решений предусматривают также меры по долговременному функционированию, выживанию фирмы. Для этих целей предусматривается: поддержание нормальных условий труда, совершенствование экономических стимулов, повышение технического уровня производства и произведенной продукции, постоянные инновации.

Определение экономической эффективности в условиях развития рыночных отношений предполагает усиление внимания к эффективности внешнеэкономических связей. На уровне производителей экспортной продукции эффективность определяется на основе сопоставления затрат на ее производство и ценой реализации на мировом рынке (в сопоставимой валюте) с учетом транспортных расходов. На уровне потребителей импорт-

ной продукции — на основе сопоставления внутренней стоимости в рублях со стоимостной оценкой (затратами) отечественного производства аналогичной продукции с учетом эффекта от использования зарубежных товаров.

4. Факторы повышения экономической эффективности производства

Уровень экономической эффективности производства формируется под воздействием многообразных и взаимосвязанных факторов. Для каждой отрасли, предприятия, объединения вследствие их технико-экономических, организационных особенностей характерны различные факторы повышения эффективности, они видоизменяются (приоритетность, состав) при переходе к рыночной экономике.

Однако во всех состояниях экономики сохраняется классификация факторов по трем основным признакам: источникам (слагаемым) повышения эффективности; основным направлениям развития и совершенствования производства; сферам реализации этих направлений на различных уровнях производства.

Классификация факторов по источникам (слагаемым) повышения эффективности позволяет установить, за счет каких видов затрат и ресурсов может быть достигнута экономия общественного труда. По этому признаку основными источниками повышения эффективности являются: снижение трудоемкости, материалоемкости, фондоемкости и капиталоемкости производства, экономия времени, рациональное использование природных ресурсов, повышение качества продукции и услуг, сокращение различного рода потерь и непроизводительных расходов. Но классификация факторов по источникам не отвечает на вопрос о том, какими средствами, на основе каких мероприятий можно добиться экономии затрат и ресурсов.

Чтобы ответить на этот вопрос, все факторы классифицируются по основным направлениям развития и совершенствования производства. Основные направления представляют комплексы технических, организационных и социально-экономических мер, на основе которых достигается экономия общественного труда, затрат и ресурсов. Эти направления весьма многообразны. Важнейшие из них следующие:

ускорение научно-технического прогресса, повышение технического уровня производства, осваиваемой продукции, инновационная политика;

структурная перестройка экономики, совершенствование отраслевой структуры и соотношений между различными отраслями или группами отраслей, воспроизводственной струк-

туры капитальных вложений; ускоренное развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей (ВТО);

совершенствование общественных форм организации производства на основе развития концентрации, специализации, кооперирования, комбинирования и территориальной организации производства;

совершенствование организации производства и труда на предприятиях и в объединениях;

совершенствование хозяйственного механизма на основе перехода к рыночной экономике, организационной структуры управления, планирования, хозяйственного расчета и системы экономических стимулов, мотивации к труду;

усиление социально-психологических факторов, активизация человеческого фактора на основе демократизации и децентрализации правления, повышение творческой инициативы работников, всестороннего развития личности, усиление социальной направленности в развитии производства.

Другими словами, все эти факторы охватывают развитие производительных сил и производственных отношений.

Основные направления совершенствования и развития производства реализуются и обобщаются в комплексном факторе – всесторонней и всемерной интенсификации производства на основе ускорения НТП.

Среди всех факторов повышения эффективности и усиления интенсификации производства решающее место принадлежит научно-техническому прогрессу и активизации человеческой деятельности, усилению человеческого фактора, повышению роли людей в производственном процессе. Все другие факторы находятся во взаимозависимости от этих двух решающих факторов. НТП, выступая главным фактором повышения эффективности и интенсификации производства, кардинально влияет на роль человека в процессе трудовой деятельности, усиливает обратные связи между этими факторами. Так, ускоренное развитие наукоемких отраслей характеризуется высокой степенью обновляемости продуктов и требует, во-первых, значительных расходов на научно-исследовательские и конструкторские работы, во-вторых, большого количества научно-технических и инженерных работников. В свою очередь, развитие наукоемких отраслей, ускорение НТП зависят от творческой активности всех участников производственного процесса.

Поэтому в современной экономике подчеркивается решающая роль человеческого фактора (коммуникация, сотрудничество, координация, участие, приверженность делу) при обосновании и реализации мер по повышению эффективности про-

изводства. В капиталистических странах при обосновании эффективности производства большое внимание уделяется мотивации человеческой деятельности. Мотивацию определяют как силу, побуждающую к эффективному, рациональному действию. Мотивация — это внутреннее побуждение, импульс или намерение, которые заставляют человека делать что-либо или поступать определенным образом. Она включает в себя: систему стимулирования и распределения прибыли; регулирование поведения; постановку целей; управление по целям; характер работы и его изменение; обогащение труда; улучшение его условий; вовлечение работников в процесс производства (партиципативность); делегирование прав; кружки качества; совместное принятие решений; совместимость работников; психологический климат в коллективе и т.д. В экономической науке западных стран и Японии этой проблеме уделяют чрезвычайно большое внимание [1].

В зависимости от места и сферы реализации факторы повышения эффективности подразделяются на общенациональные (государственные), отраслевые, территориальные и внутрипроизводственные.

В экономической науке стран с развитыми рыночными отношениями эти факторы подразделяются на две группы: внутрипроизводственные и внешние факторы, или факторы, воздействующие на изменение прибыли, контролируемые со стороны фирмы, и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться. Вторая группа факторов — это конкретные рыночные условия, цены на продукцию, сырье, материалы, энергия, курсы валют, банковский процент, система госзаказов, налогообложение, льготы по налогам и т.д.

Наиболее многообразна группа внутрипроизводственных факторов в масштабе предприятия, объединения, фирмы; их количество и содержание характерны для каждого предприятия в зависимости от специализации, структуры, времени функционирования, текущих и перспективных задач.

Центральное место в классификации и характеристике факторов повышения эффективности занимает не столько описание их содержания, сколько их количественная оценка воздействия на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности. Эти вопросы подробно изучены в соответствующей научной и учебной литературе.

Изучение и обобщение мирового опыта по измерению и анализу эффективности производства, усиление рыночных отношений в экономике диктуют необходимость уточнения действу-

ющих методов измерения эффективности, оперативной разработки новых методических рекомендаций по измерению и анализу эффективности производства в условиях рыночной экономики с учетом общих принципов и корректировки в механизме оценки эффективности.

Л и т е р а т у р а

1. Скотт-Синк Д. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. М., 1989.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАУЧНОГО СОДЕРЖАНИЯ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА*

*Б.И. Гаврилов,
д-р экон наук, профессор
(1953—1991)*

Общая теория бухгалтерского учета является экономической наукой, призванной раскрыть сущность бухгалтерского учета в целях контроля за производством, распределением, обращением и потреблением продуктов. Чтобы повысить научный уровень учета, необходима дальнейшая разработка и совершенствование его теории.

Общая теория бухгалтерского учета — это наука о задачах, предмете, методе, технике и организации бухгалтерского учета. Она освещает основные принципы и основы ведения учета, общие для всех отраслей народного хозяйства. Особенности организации и ведения бухгалтерского учета в различных отраслях народного хозяйства излагаются в отраслевых курсах бухгалтерского учета (бухгалтерский учет в промышленности, сельском хозяйстве, торговле, строительстве, бюджетных учреждениях и т.д.).

В преподавании курс «Общая теория бухгалтерского учета» предшествует отраслевым курсам учета. Общие принципы учета, присущие предприятиям и организациям различных отраслей хозяйства, являются теоретической основой курса «Общая теория бухгалтерского учета». Некоторые особенности организации и техники бухгалтерского учета, определяемые производственными условиями в различных отраслях хозяйства, служат основой отраслевых курсов учета.

* Бухгалтерский учет, финансы, кредит и статистика. Мн., 1974. Вып. 5.