

В XXI веке Россия, вместе со всем миром, переживает переходный период. В нашей стране осуществляется процесс перехода от сырьевой к промышленной экономике. Однако, устаревшие технологии и методы управления производством не способны обеспечить необходимой экономической устойчивости в ситуации, когда лидерство на мировых рынках удерживают предприятия, обладающие современными технологиями или способные создавать новые продукты, не имеющие аналогов на рынке. Перед нашим государством стоит задача не только реализовать свой промышленный потенциал в сфере НИОКР, но и повысить конкурентоспособность собственной экономики. Деятельность предприятия в сфере инноваций представляет собой систему взаимодействия различных организационных подразделений, как между собой, так и с внешним окружением, направленную на создание нового уникального продукта. Для успешного функционирования такой системы необходимо организовать эффективное управление ею, но обилие разнообразных моделей управления является крупной проблемой для решения этой задачи, и создает препятствия для определения в какой именно сфере управления могут возникнуть проблемы. В данной статье, предложен инструментальный подход к оценке деятельности предприятия в сфере управления, основанный на применении финансовых и статистических показателей, на основании результатов применения которого может быть определена стратегия развития предприятия в области инноваций. Решение о том, стоит ли затрачивать усилия на перераспределение приоритетов в управлении предприятием или прежде необходимо создать основы деятельности по разработке и применению новых производственных и технологических продуктов может быть принято на основании оценки его системы управления. Для подобной оценки выделены четыре основные группы показателей (рис. 1.). Для каждой из групп были определены показатели, отражающие уровень развития системы управления предприятием (табл. 1).

Рис. 1 – Группы показателей оценки системы управления предприятием

Номер	Показатель	Формула	Пояснение	Источник данных
1	Лояльный персонал	$\frac{\text{численность работников, уволившихся по собственному желанию за период } t}{\text{средняя списочная численность сотрудников предприятия за период } t}$	– численность работников, уволившихся по собственному желанию за период t , чел.; – средняя списочная численность сотрудников предприятия за период t , чел.	Форма № П-4 (НЗ) Федерального статистического наблюдения
2	Доля управленческого персонала	$\frac{\text{среднее число сотрудников предприятия, участвующих в управлении предприятием (директора, руководители служб, начальники отделов, руководители направлений, мастера на производстве, бригадиры и пр.) за период } t}{\text{средняя списочная численность сотрудников предприятия за период } t}$	– среднее число сотрудников предприятия, участвующих в управлении предприятием (директора, руководители служб, начальники отделов, руководители направлений, мастера на производстве, бригадиры и пр.) за период t , чел.; – средняя списочная численность сотрудников предприятия за период t , чел.	Форма № 1-Т (проф) Федерального статистического наблюдения
3	Направление развития предприятия	Раздел 1 Строка 02 за год / Форма по КНД 1110018	Развитие предприятия	Раздел 1 Строка 02 за год / Форма по КНД 1110018

фактическое значение i -го показателя по предприятию за период t ; – целевое значение i -го показателя по предприятию за период t ; n – количество анализируемых показателей. Годовой отчет предприятия / Стратегия предприятия на расчетный период Финансирование 4 Управление расходами предприятия – фактические расходы предприятия за период t , тыс. руб.; – бюджетные значения расходов предприятия за период t , тыс. руб. Форма № 2 строки 2210, 2220, 2350 / Бюджет предприятия на отчетный период 5 Финансирование потребностей аппарата управления – финансовые затраты на развитие и обеспечение функционирования системы управления предприятия за период t , тыс. руб.; – финансовые затраты на обеспечение функционирования предприятия (кроме постоянных и переменных производственных затрат) за период t , тыс. руб. Форма № 6 строка 6320 / Форма №2 строки 2210, 2220, 2350 Рынок 6 Ориентация на клиента – число удовлетворенных жалоб клиентов на продукцию и сервис за период t , ед.; – общее число жалоб от клиентов предприятия на продукцию или сервис за период t , ед. Годовой отчет предприятия

После получения значений описанных коэффициентов возникает вопрос каким образом можно понять что они соответствуют критериям эффективности. Для этого предложено оценивать совокупность отклонений значений каждого из показателей за несколько предыдущих периодов. Таким образом, можно оценить тенденцию изменения показателей в сторону улучшения или ухудшения. Для расчета отклонений коэффициентов предлагается формула: где – коэффициент отклонения i -го показателя; – значение i -го показателя; n – объем совокупности рассматриваемых периодов (лет). Число анализируемых в рамках формулы периодов может отличаться в зависимости от отрасли, возраста предприятия, уровня активности на рынке, срока возврата инвестиций и других факторов. В результате практического применения предложенной формулы было установлено, что наиболее подходящим сроком для анализа является период в 4 года. Таким образом имея представление о качестве функционирования системы управления, может быть принято решение об обособлении инновационной деятельности и выделении её как одного из основных направлений бизнеса и перераспределении приоритетов системы управления основной деятельностью предприятия в сторону развития этого направления. Для практического применения предложенного инструментария было выбрано предприятие ООО «ГК «Автокомпонент». В результате были получены значения каждого из коэффициентов (табл. 2).

Таблица 2 – Значения коэффициентов уровня развития системы управления ООО «ГК «Автокомпонент»

Коэффициент КУпр	1,12	0,98	1,03	1,05	0,02	КУф	0,91	0,92	0,93	0,92	0	КУлп	0,96	0,94	0,93	0,9	0,02	КУп	0,26	0,27	0,26	0,26	0	КУк	0,92	0,91	0,92	0,92	0	КУц	0,96	0,95	0,94	0,95	0,01
------------------	------	------	------	------	------	-----	------	------	------	------	---	------	------	------	------	-----	------	-----	------	------	------	------	---	-----	------	------	------	------	---	-----	------	------	------	------	------

На основании полученных данных был сделан вывод, что система управления ООО «ГК «Автокомпонент» находятся на высоком уровне. По трем показателям из шести наблюдается рост (рис. 2.). Это

означает что система управления предприятия устойчива и предприятие может перераспределить ее в сторону обеспечения эффективной разработки, создания и реализации инноваций. Рис. 2 – Сравнение коэффициентов системы управления ООО «ГК «Автокомпонент» В настоящее время все большее количество организаций осознают огромную роль инноваций в успехе своей деятельности и усилении позиций на рынке. Предприятия стараются контролировать все этапы собственного развития в области инноваций и мы надеемся что предложенный инструментарий позволит им адекватно оценивать собственные силы и принимать правильные решения о развитии своего бизнеса.