**Калабина Е.Г.**

**Екатеринбург, Уральский государственный экономический университет**

**конструирование оценки социально-экономической эффективности деятельности организаций государственного сектора экономики**

Признание управления государственной собственностью и, прежде всего, организациями государственного сектора экономики, как стержневого элемента деятельности государства в процессе регулирования экономики, связано с решением ряда задач :

* разработка понятийных рамок термина «государственный сектор экономики»
* оценка масштабов государственного сектора экономики и его структурных элементов,
* выбор основных направлений реформирования размеров госсектора
* построение оптимальной системы управления госсектором.

При этом проблема повышения эффективности функционирования организаций государственного сектора экономики является одной из ключевых в контексте рассмотрения всех остальных.

Понимание деятельности организации государственного сектора экономики как социально-экономического субъекта позволяет утверждать, что результативность ее деятельности должна оцениваться с позиций всех экономических агентов и интегральной эффективности, отражающей ее целевую, ресурсную, экономическую и институциональную эффективность, возможно, многокритериальным и многоуровневым способом [[1]](#footnote-1).

Отсутствие целостности в методологии исследования социально- экономической эффективности деятельности государственных предприятий, фрагментарность имеющихся инструментов учета, анализа, мониторинга и их неадаптированность к специфике функционирования данного типа предприятий делают необходимой разработку конструктивного подхода к оценке социально-экономической эффективности организаций государственного сектора экономики.

Известно, что целевая эффективность – это степень соответствия функционирования исследуемой системы ее целевому назначению. Поскольку любая экономическая организация представляет собой полифункциональный объект ожидания со стороны многих социально-экономических субъектов, в связи с этим понятие целевой эффективности дробится в соответствии с разнообразием таких субъектов. При исследовании целевой эффективности часто не указывается явно целеполагающий субъект, т.е. имеется в виду цель системы по умолчанию или групповая (общественная) функция такой системы. В случае экономической организации государственного сектора экономики будем считать, что целеполагающим субъектом является общество, а основной целью его функционирования – максимизация общественного благосостояния.

Наиболее существенным моментом в случае оценки социальной значимости и эффективности деятельности организаций государственного сектора экономики является ***тип благ (товаров), предоставляемых организацией***. Различные блага, производимые и потребляемые в экономике, представляющие собой товары и услуги, могут классифицироваться по разным основаниям. Для целей данного исследования наиболее значимым является их классификация по критериям неисключаемости (возможности отстранения) и конкурентности в потреблении (несоперничество в потреблении).[[2]](#footnote-2)

Под ***неисключаемостью*** подразумевается техническая невозможность или запретительно высокие издержки предотвращения доступа к благу дополнительных потребителей. Тем самым для исключаемых благ можно создать режим условного доступа: такой доступ должен быть обусловлен выполнением тех или иных условий или соблюдением соответствующих ограничений.

***Конкурентность в потреблении*** предполагает уменьшение количества товаров и услуг, доступных одному потребителю, в результате увеличения потребления этого товара или услуги другим индивидом, или же общего увеличения количества потребителей. Следовательно, несоперничество означает, что благо доступно одновременно многим потребителям, и предельные издержки его предоставления индивидуальному потребителю равны нулю.

Это дает основания выделить четыре типа благ (см. рис. 1):

1) Если благо исключаемо и конкурентно, то оно относится к категории **частных благ**, эффективный механизм предоставления которых связан с использованием системы цен, формируемых в ходе функционирования рынка. Следовательно, важнейшим признаком частного блага является возможность его приобретения на рынке как особом механизме рационального потребления[[3]](#footnote-3).

2) Если соблюдаются условия неисключаемости и неконкурентности, то товар или услуга относится к категории **чистых общественных благ**.

3) В случае, если потреблению блага присуща конкурентность, но нет исключаемости, то такой товар используется в режиме свободного доступа **(общедоступные товары)**.

4) в случае неконкурентности, но при наличии исключаемости товар или услуга оказываются **клубным** (групповым, совместно оплачиваемым) благом.

Исходя из представленной характеристики общественное благосостояние можно представить как сумму всех общественных, смешанных общественных и частных благ, которыми располагают все индивиды в обществе.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | Исключаемость | |
|  |  | Легко отказать в доступе | Трудно отказать в доступе |
| Потребление | Индивидуальное потребление  (конкурентное) | Частные блага | Общедоступные блага **(товары свободного доступа)**  воздух, рыба в море и т.д. |
| Совместное потребление  (неконкурентное) | **Клубные (совместные товары)**  Кабельное и спутниковое телевидение, телефон, водопровод, платная автодорога и т.д. | Чистые общественные блага (коллективные товары) (национальная оборона, тюремное заключение правонарушителей, маяк, иммунизация и т.д.) |

-Рис. 1. Классификация благ по критериям исключаемость-конкурентность[[4]](#footnote-4)

При этом эффективность с точки зрения общественного благосостояния рассматривается весьма специфично. В рамках экономической теории благосостояния доказаны две фундаментальные теоремы, определившие общие условия, при наличии которых частное производство благ более эффективно, чем предоставление благ государством.

Первая фундаментальная теорема гласит, что при определенных условиях любое конкурентное равновесие экономической системы является Парето-эффективным.

Вторая фундаментальная теорема утверждает, что при некоторых условия Парето-эффективное распределение ресурсов может быть достигнуто посредством функционирования децентрализованного рыночного механизма[[5]](#footnote-5).

Таким образом, в условиях, при которых верны данные теоремы, активное вмешательство государства в экономику не позволяет достичь лучших экономических результатов, чем те, которые достигаются в рамках функционирования свободного рынка.

Традиционное понимание эффективности опирается на концепцию эффективности по Парето, согласно которой эффективное по Парето распределение производственных ресурсов и конечных благ в экономике подразумевает, что, во-первых, невозможно увеличить производство какого-либо продукта в экономике без снижения производства по крайней мере другого продукта и, во-вторых, повышение благосостояния одного из участников экономической деятельности невозможно без снижения благосостояния другого. При этом повышение эффективности имеет место в тех и только тех случаях, когда переход от одной аллокации ( комбинации распределения ресурсов и благ) к другой, во-первых, влечет за собой позитивное изменение значения функции полезности хотя бы одного индивида и, во-вторых, не вызывает негативных изменений значений функций полезности ни одного из прочих индивидов. Снижение эффективности происходит, когда значения функций полезности одного или нескольких индивидов понижаются, а для остальных индивидов эти значения остаются неизменными.

Однако на практике перераспределение, как правило, не бывает чистым, поскольку сопряжено с явными и неявными потерями - отдельные блага (ресурсы) в процессе перераспределения утрачиваются или остаются непроизведенными. В связи с этим, были сформулированы критерии относительной эффективности, позволяющие четко разделить изменения в уровне экономической эффективности и процессы перераспределения:

- Критерий Калдора-Хикса предполагает, что повышение экономической эффективности имеет место в тех и только в тех случаях, когда в новой ситуации индивиды, которые получили дополнительные выгоды, способны компенсировать проигравшим их потери и при этом остаться в выигрыше по сравнению с первоначальной ситуацией.

- Критерий Скитовски означает улучшение общественного благосостояния, если выполняется критерий Калдора-Хикса, а проигравшие не могут подкупить выигравших для отмены действий последних.

- Критерий Литтла гласит, что для обеспечения эффективности деятельности необходимы выполнение критерия Скитовски и условия отсутствия ухудшения распределения общественного благосостояния.

В реальном мире условия, при которых справедливы фундаментальные теоремы экономики благосостояния, выполняются с весьма существенными ограничениями в силу существования провалов рынка, т.е. ситуаций в которых хозяйствующие субъекты, использующие рыночный механизм, не могут или не имеют стимулов производить блага в социально оптимальных объемах и/или с должным качеством:

* несовершенство конкуренции на рынке, когда один из его субъектов обладает рыночной властью, которой лишены другие участники;
* наличие внешних эффектов (или экстерналий), когда производитель блага имеет возможность переложить на других часть своих издержек или, напротив, предоставить им дополнительные блага, не располагая возможностями потребовать адекватной платы за их предоставление;
* неполнота системы рынок, т.е. невозможность продолжить их бесконечно далеко в будущее и/или покрыть все возможные риски;
* неполнота и несовершенство информации, которые не дают возможности субъектам рынка принимать наилучшие решения;
* существование общественных благ, которые недопроизводятся вследствие отсутствия у частных производителей стимулов предоставлять их в социально желательных (оптимальных) объемах.

В этих условиях государственное вмешательство может рассматриваться как один из способов повышения эффективности распределения ресурсов. При этом государство во всех этих сферах должно рассматриваться лишь как экономический агент, вмешивающийся лишь тогда, когда предотвращение или смягчение того или иного несовершенства не может быть обеспечено за счет функционирования рынка.

Кроме того, для целей данного исследования важно также выделить такой тип благ, как частные со значительными положительными внешними эффектами, или так называемые **социально значимые блага** (merit goods).

Природа социально значимых благ схожа с природой общественных благ, поскольку предоставляются потребителям бесплатно или по ценам, заведомо не покрывающим издержки их производства. При этом к внешним эффектам относятся выгоды и издержки, не отраженные в системе складывающихся на рынке цен. Внешний эффект производства частного блага является положительным при следующих условиях: если потребление данного блага способствует производству стоимости у экономических агентов, непосредственно не участвующих в трансакции по поводу данного блага, и отрицательным – в противоположном случае[[6]](#footnote-6). Типичным примером социально значимого блага выступают услуги образования, поскольку последствия их потребления позитивно сказываются не только на человеческом капитале непосредственно данных индивидов, но и на уровень благосостояния других членов общества, проявляясь в более высокой производительности труда, качестве продукции, относительно снижающихся издержках производства и т.п.

Еще одним специфическим типом благ, предоставляемых государственным сектором экономики, являются **публичные услуги**, рассмотрение содержания которых требует особого внимания. Осуществление государственного управления само по себе является важнейшей услугой, оказываемой государством как обществу в целом, так и отдельным его членам. Причем эта услуга является общественным благом, так как она поставляется всем субъектам в обществе и ее потребление каждым отдельным гражданином или организацией не связано с прямой оплатой ими доступа к получению такой услуги. Однако, наряду с этим органы государственной власти и управления могут предоставлять услуги конкретным субъектам в ответ на заявленный ими спрос. Так как предоставление каждой индивидуализированной услуги требует затрат рабочего времени конкретного служащего, то подобные блага являются также и конкурентными в потреблении, т.е. обладают всеми признаками частных благ.

Следовательно, частные (индивидуализированные) блага, предоставляемые органами государственной власти и управления физическим и юридическим лицам, как правило, в физической форме услуг, принято называть **публичными услугами**[[7]](#footnote-7).

Однако, отсутствие общего подход к определению публичных (общественных) услуг как в отечественной, так и в зарубежной экономической литератур, позволяет лишь выделить отдельные принципы, характерные для идентификации публичных услуг:

1. Понимание публичности услуг зависит от того, на основе каких критериев (целевых функций) они предоставляются: максимизация ценности или прибыли (экономическая эффективность) не является здесь единственно верным критерием. В то же время при характеристике этого понятия используются и такие показатели общественной эффективности, как солидарность, равенство, длительность и качество услуг, использование наилучшей из доступных технологий.
2. Публичные услуги соответствуют принципу универсальности, т.е. неисключаемости из потребления индивида или группы в силу отсутствия гарантий обеспечения достаточного уровня рентабельности. Примером универсальных услуг являются бесплатные телефонные номера экстренной помощи.

Вместе с тем, проблема разграничения функций государственного управления (общественных благ) и предоставления публичных услуг (частных благ, оказываемых государственными органами власти и управления) окончательно не решена. Актуальность данной проблемы возрастает в связи с практической необходимостью определения состава публичных услуг и возможных способов их оказания.

В частности, явно выраженная тенденция коммерциализации процессов предоставления публичных услуг во многих странах отличается неоднозначностью оценок. С одной стороны, введение конкурентности в процесс предоставления публичных услуг ведет к улучшению их качества, повышению эффективности, усилению ориентации на потребителя.

С другой стороны, коммерциализация публичных услуг может привести к неравномерности их потребления различными (по уровню дохода) слоями населения, что нарушает принцип универсальности в их предоставлении, а также может привести к снижению потребления данных услуг до уровня, ниже общественно оптимального (необходимого).

Под ***технологической (или ресурсной)*** эффективностью понимается степень интенсивности использования ресурсов экономической организации с точки зрения соотношения между объемами выпуска различных видов продукции и размерами затраченных ресурсов. Эта характеристика может измеряться в общем случае векторными показателями отдачи различных видов ресурсов или выпуска различных видов продукции (работ, услуг) в натуральном выражении на единицу затраченного ресурса. Понятие ресурсной эффективности обычно не опирается на цену производимой продукции или используемых факторов производства.

Понятие ***экономической эффективности*** опирается на учет платежеспособного спроса, предъявляемого тем или иным рынком в соответствии с полезностью результата деятельности (продукта) данной системы, и связанные с этим спросом равновесные (рыночные) цены. К показателям экономической эффективности относят обычно прибыль, добавленную стоимость, удельные затраты на единицу стоимости реализации продукции и т.п., рассчитанные с использованием среднерыночных цен.

В общем случае, целевая эффективность может характеризоваться как категория промежуточная между динамически инвариантной технологической эффективностью и статически инвариантной экономической эффективностью. Отметим также, что понятие целевой эффективности, и понятия ресурсной и экономической эффективности корректны только в том случае, если цели можно отделить от функционирования системы (ее затрат и результатов), а ресурсы и результаты – как друг от друга, так и от технологии. Оба этих допущения являются некоторой условностью, хотя для большинства мезоэкономических систем такая условность может считаться приемлемой[[8]](#footnote-8). Данный тезис фактически подтверждает мультиатрибутивность категории «эффективность», вбирающей в себя различные типы и аспекты эффективности. Так например, Д. Скотт Синк[[9]](#footnote-9) эффективность отождествляет с результативностью и рассматривает систему индикаторов и характеристик, в совокупности отражающих это понятие, включая:

- действенность как степень достижения системой поставленных перед ней целей, степень завершения нужной работы.

- экономичность как степень использования системой нужных продуктов.

- качество как степень соответствия системы требованиям, спецификациям и ожиданиям.

- прибыльность как соотношение между валовыми доходами и суммарными издержками.

- производительность как соотношение количества выпускаемой продукции системы и количества затрат на выпуск соответствующей продукции.

- качество трудовой жизни – это то, каким образом лица, причастные к трудовой жизни, реагируют на социально-технические аспекты данной системы.

- внедрение новшеств можно определить как прикладное творчество. Организация, которая не вводит новые продукты и технологические процессы, вероятнее всего, не сможет выдержать конкуренцию в течение длительного времени.

Относительно новое понятие ***«институциональной эффективности»*** деятельности характерно прежде всего, для условий трансформационной (неравновесной) экономики, в которой большое значение приобретают институциональные аспекты деятельности, отражающие цели институциональных агентств, связанных с предприятием. Роль каждой экономической организации может трактоваться с позиций соответствия ее деятельности устойчивым ожиданиям, предъявляемым со стороны экономических субъектов и физических лиц. Учет институциональной эффективности предприятия в трансформационной экономике предполагает расширение горизонта оценки интегральной эффективности по крайней мере до границ периода завершения основных институциональных преобразований в отраслевом, рыночном и региональном окружении предприятия. Ликвидация и банкротство сколько-нибудь длительно работающего предприятия негативно воздействует на систему товарных, финансовых и информационных потоков и способна нанести существенный урон экономике (как впрочем, и безответственное создание новых предприятий)[[10]](#footnote-10).

Таким образом, *в соответствии с концептуальным подходом к общей оценке социально-экономической эффективности деятельности организаций государственного сектора экономики результативной может быть признана деятельность организации, имеющая инновационный характер, являющаяся доходной (с точки зрения максимизации общественного благосостояния) и поддерживающая благоприятные условия труда персонала.*

Для анализа, оценки и мониторинга социально-экономической эффективности деятельности организаций государственного сектора экономики необходимо разграничение прямых и конечных результатов их деятельности ( прямые (непосредственные) результаты деятельности (объем общественных благ, услуг или работ, произведенных организацией) и конечные социальные результаты (социально-экономический эффект от предоставляемых услуг, например, снижение уровня загрязнения окружающей среды, повышение уровня образования населения, улучшение его здоровья и т.д.) , а также выбор показателей, характеризующих степень достижения поставленных перед ними общественных целей .

Общая (диагностическая) схема оценки результативности деятельности организации государственного сектора может быть представлена следующим образом (рис. 2).

Для практического определения прямых и конечных результатов деятельности организаций государственного сектора можно использовать следующие типы показателей эффективности и результативности[[11]](#footnote-11):

1. ***показатель затрат*** – стоимостная оценка требуемых для производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) финансовых, трудовых и материальных ресурсов;
2. ***показатель выпуска*** – непосредственные результаты произведенных затрат, объем и качество произведенных товаров, работ, услуг;
3. ***показатели конечных результатов деятельности*** – последствия выполнения государственными организациями возложенных на них функций и поставленных перед ними задач. Они включают следующие индикаторы:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Внешние факторы | |  | Внутренние факторы | |
| Рыночная конъюнктура Политическая ситуация Хозяйственное законодательство  Социально-экономическое развитие  Географическое положение  …….. | | Профиль (сфера) деятельности  Масштаб организации  Цели, задачи  Параметры, стиль управления  Человеческий капитал | |
|  |  |  | |  |
| *Система управления организацией государственного сектора* | | | | |
| Направления оценки результативности деятельности организации государственного сектора | | | | |
| Экономические параметры  Научно-технические параметры  Экологические параметры  Социальные параметры  ………… | | | | |
| Критерии результативности деятельности организации государственного сектора экономики   1. Прямые (непосредственные) результаты деятельности 2. Конечные социальные результаты | | | | |

**Рис. 2. Общая (диагностическая) схема оценки результативности деятельности организации государственного сектора экономики**

* 1. *социальной эффективности* – степень достижения поставленных целей, определенного социального эффекта в процентном или абсолютном выражении (как конкретный результат в отношении всего населения или группы людей, получивших выгоду);
  2. *экономической эффективности* – стоимость затрат на единицу выпуска продукции, работ, услуг);
  3. *социально-экономической эффективности* – соотношение полученного социального эффекта и произведенных затрат;
  4. *экономии или бережливости* – экономное обращение с материальными ресурсами, то есть оптимальность, экономическая рентабельность приобретения и использования трудовых, финансовых и материальных ресурсов.

Однако сложность определения и контроля конечного социального результат состоит в том ,что он может проявиться лишь в долгосрочном периоде и зависит от множества факторов. Кроме того, затруднена оценка конечных результатов деятельности организаций государственного сектора в чистом виде, без учета воздействия внешних факторов. Конечный социальный эффект выражает, прежде всего, качество жизни населения, методы измерения которого пока недостаточно разработаны[[12]](#footnote-12).

Конструирование оценки социально-экономической эффективности деятельности предприятий государственного сектора экономики предполагает рассмотрение типологии данных организаций . (рис. 3).

К основным критериям классификации государ­ственных организаций обычно относят: институционально-юридическое оформление, форма собственности и методы финансирования, степень автономии от государственного аппарата и государственных финансов, сферу деятельности.

Многообразие критериев приводит и к многообразию классификаций. Наиболее распространенным признаком является **институционально-юридическая форма деятельности организации**, поскольку предопределяет все остальные приз­наки.

Критерии классификации организаций государственного сектора экономики

Институционально-юридическое оформление

Формы собственности и методы финансирования

Степень автономии от государственного аппарата и государственных финансов

Сфера деятельности

Тип производимых благ (товаров)

Тип рыночной структуры

Рис. 3. Типология организаций государственного сектора экономики

Используя данный признак государственные организации независимо от сфе­ры деятельности и характера выполняемых функций можно сгруппировать следующим образом:

1) *несамостоятельные публично-правовые предприятия*. Основными особенностями являются: отсутствие собственного капитала (они полностью принадлежат государству); управление находится непосред­ственно в руках административных органов; финансовая деятельность осуще­ствляется в рамках бюджетов государственных органов; полное отсутствие автономии.

Учитывая институциональные основы функционирования экономической системы России, к данной группе следует отнести государственные учреждения.

Специфика функционирования государственных учреждений накладывает своеобразный отпечаток на оценку социально-экономической эффективности их деятельности:

- первоочередное значение приобретает оценка их целевой эффективности (степени достижения поставленных перед учреждениями целей деятельности);

- отсутствие (или нерыночный характер формирования) цен на их услуги (работы, продукцию) предопределяет превалирование в оценках объемных (а не стоимостных) показателей;

- возможности определения показателей экономической эффективности (например, рентабельности) учреждений ограничены необходимостью использования расчетных (теневых) цен;

- при оценке эффективности деятельности государственных учреждений акцент смещается в сторону измерения не прямых, а конечных социально-экономических результатов их деятельности, измерение которого затруднено невозможностью идентификации объекта-создателя данного результата.

2) *самостоятельные предприятия, действующие в рамках публич­ного права*. Порядок создания и функционирования этих предприятий определяется специальными государственными документа­ми, согласно которым делегируют руководство этими предприятиями их собствен­ным управляющим органам и лицам. Эти предприятия выходят за рамки административной организации, имеют собственный капитал и собственные органы управления, функционируют на основе систе­мы самостоятельного экономического расчета, пользуются автономией при решении финансовых и кадровых вопросов, проблем оперативной деятельности и трудовых отношений. Степень их автономии гораздо больше, чем у предприятий первой группы, однако и для них существу­ет целый ряд серьезных ограничений в осуществлении хозяйственной деятельности.

В России к этой группе можно отнести государственные унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения и оперативного управления.

Именно эта группа организаций формирует ядро государственного сектора: государство по отношению к этим предприятиям должно выполнять не только функции управляющего, но и функции собственника (получателя дохода). Поэтому, оценка их деятельности должна, по нашему мнению, охватывать аспекты целевой, ресурсной и экономической эффективности.

Оценка социально-экономической эффективности деятельности данной группы государственных организаций может осуществляться на основе традиционных показателей результативности частных предприятий в сочетании со «специальными» показателями, отражающими специфические сферы деятельности данных предприятий, их особое положение на отраслевом рынке (например, положение монополиста или доминирующей фирмы) и другие особенности их деятельности.

3) *юридически самостоятельные предприятия, действующие в рам­ках частного права.* Данные предприятия существуют в форме акционерных обществ. С точки зрения критерия собственности эти предприятия могут распределяться на две группы: в первой - весь капитал принадлежит непосредственно госу­дарству, во второй — капитал смешанный. В свою очередь, смешан­ный капитал может быть таковым чисто формально (когда наряду с государством пакеты акций удерживают местные органы управления или другие государственные предприятия) или реально, если партнером государства выступает частный капитал. В последнем слу­чае государство может юридически закреплять за собой квоту уча­стия в капитале, а в случае передачи контрольного пакета негосудар­ственным собственникам устанавливать так называемую «золотую акцию» (специальное право).

Можно утверждать, что при оценке деятельности акционерных обществ с государственным участием должны преобладать показатели экономической эффективности, в частности, соотношения между стоимостью доли государства в капитале и общей суммой доходов государства от владения капиталом (здесь целесообразно учитывать не только размер дивидендных выплат, но и налоговые отчисления корпорации в государственный бюджет). Помимо относительной доходности капитала, которым владеет государство, допустимо в качестве показателей эффективности использовать рыночную стоимость акций данной корпорации (в частности динамику ее изменения и отношение к номинальной стоимости) и параметры, учитывающих социальную значимость корпорации.

Типология государственных предприятий в зависимости от **сфер деятельности** прежде всего предполагает выделение коммерческих и некоммерческих организаций государственного сектора экономики. Наряду с этим возможны группировки организаций по хозяйственным отраслям и направлениям деятельности, а также др. признакам. Однако наиболее существенным моментом в случае оценки социальной значимости, эффективности деятельности государственных организаций и, в конечном счете, форм управления ими имеет критерий **типа производимых организацией благ (товаров).**

*Социальная значимость деятельности организаций государственного сектора максимальна в случае производства чисто общественных товаров, а также социально значимых благ.* Учет данного критерия возможен в виде качественной оценки социальной значимости объекта, которая будет служить рамочным ограничением при принятии решений о выборе формы государственного управления объектом.

Возможным ограничением в выборе формы управления государственными организациями может стать **тип рыночной структуры**, в рамках которой функционирует организация.

Так существование государственного предприятия-монополиста может являться формой государственного регулирования его деятельности с целью ограничения монопольной власти на рынке. Для учета данного ограничения целесообразно воспользоваться показателем рыночной доли предприятия, как наиболее очевидного оценочного показателя.

Отмеченные нами признаки классификации, возможно, не являются исчерпывающими, однако позволяют обосновать систему показателей, используемых для оценки социально-экономической эффективности деятельности организаций государственного сектора экономики.

Таблица 1

**Динамика количества организаций государственного сектора экономики Свердловской области (2002-2004 гг.)\***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип организаций государственного сектора | на 1.01.2002 г. | на 1.01.2003 г. | на 1.01.2004 г. | на 1.01.2005 г. |
| экономики |  |  |  |  |
| Государственные унитарные предприятия | 222 | 223 | 195 | 158 |
| Государственные учреждения | 308 | 326 | 324 | 400 |
| Хозяйственные общества, в собственности которых участвует Свердловская область | 76 | 92 | 83 | 80 |
| в том числе ОАО, созданные в процессе приватизации государственных унитарных предприятий | 65 | 66 | 56 | 50 |
|

*\* Источники:* Программы управления государственной собственностью Свердловской области и приватизации государственного имущества Свердловской области на 2003, 2004, 2005 гг.; Отчет об исполнении программы управления государственной собственностью свердловской области и приватизации государственного имущества Свердловской области на 2004 г.

Рассмотрение деятельности предприятий государственного сектора экономики как интерспецифической социально-экономической системы, связанной с макросредой, позволяет выделить некоторые отличительные особенности и предопределяет смену методологической основы оценки эффективности – отход от селективной оценки и ориентацию на *комплексную оценку в виде динамического норматива с включением в него обоснованной системы критериальных показателей эффективности*

Оценка социально-экономической эффективности деятельности организаций государственного сектора имеет **некоторые отличительные особенности[[13]](#footnote-13)**:

* Формализованные методы оценки социально-экономической эффективности деятельности организаций общественного сектора не заменяют политических решений, а скорее предоставляют информацию, полезную для их принятия.
* Сопоставимость условий сравнения различных способов управления деятельностью организаций государственного сектора экономики (типов организаций госсектора).
* Принцип положительности и максимума эффекта. Предпочтение должно отдаваться способу управления организаций государственного сектора с наибольшим значением социально-экономического эффекта. Под эффектом в данном случае понимается чистая отдача, подлежащая максимизации, представляющая собой разность между общест­венными выгодами и общественными издержками. При этом и компоненты затрат, и круг достигаемых результатов следует оценивать с учетом экстерналий (внешних эффектов).
* Учет фактора времени - динамичность (изменение во времени) параметров внешней и внутренней среды функционирования организаций государственного сектора экономики; разрывы во времени (лаги) между производством благ или поступлением ресурсов и их оплатой; неравноценность разновременных затрат и/или результатов (предпочтительность более ранних результатов и более поздних затрат).
* Учет всех наиболее существенных последствий функционирования организаций государственного сектора, как непосредственно экономических, так и внеэкономические. В расчет должны приниматься не только внутренние эффекты, связанные с функционированием организаций государственного сектора экономики, но и внешние экстерналии, включая реальные (технические) и денежные.
* Учет наличия различных участников деятельности организаций государственного сектора, несовпадения их интересов. Данное требование максимально конкретизирует социально-экономическую эффективность как требование роста общественного благосостояния. В связи с этим при оценке социально-экономической эффективности могут устанавливаться приоритеты распределения эффекта между различными сторонами (группами потребителей, например).
* Учет влияния инфляции и возможность использования теневых (расчетных) цен, которые призваны устранять искажения, которые привносятся монополией, налогами, неполной занятостью ресурсов и т.д..
* Учет (желательно, в количественной форме) влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих деятельность организаций государственного сектора экономики.

Определение социально-экономической эффективности может осуществляться в ходе анализа, оценки и мониторинга деятельности организаций госсектора экономики.

Целью **анализа** в данном случае является всестороннее и комплексное изучение различных аспектов эффективности функционирования организаций государственного сектора, поэтому аналитический блок показателей является наиболее сложным более многоуровневым по сравнению с остальными.

Основной задачей **оценки** становится получение ясных и наглядных, по возможности однозначно трактуемых критериев социально-экономической эффективности, на основе которых можно принять обоснованное решение о выборе формы управления организациями госсектора.

Наконец, **мониторинг** проводится для непрерывного (систематического и регулярного) наблюдения за развитием организаций государственного сектора с целью своевременной фиксации отклонений фактических показателей от нормативных (плановых). Основным требованием мониторинга является простота, доступность и достоверность показателей.

Предлагаемая совокупность показателей должная быть сформирована таким образом, чтобы оценить не только статику, но и динамику изменения эффективности функционирования государственных организаций различного типа.

Выбор и обоснование показателей социально-экономической эффективности деятельности организаций государственного сектора экономики основывается на следующих требованиях :

- комплексность оценки социально-экономической эффективность (стремление учесть все возможные социально-экономические результаты деятельности государственных предприятий, как прямые, так и конечные);

- простота и репрезентативность показателей (показатель должен в максимальной степени отражать исследуемое явление, быть простым в расчете и наглядным для использования);

- отсутствие дублирования показателей (система оценок должна быть сбалансирована по спектру анализируемых результатов деятельности предприятия при минимуме рассчитываемых показателей);

- возможность практического определения на основе имеющихся источников информации.

Разделение показателей на аналитические, оценочные и мониторинговые в некоторой степени условно. Предполагается, что в рамках мониторинга будут отслеживаться лишь показатели, отличающиеся легкостью обобщения, традиционностью расчета и максимальной репрезентативностью. Для проведения оценки предлагаются показатели, сводящие к минимуму возможную двойственность и противоречивость результатов и позволяющие разработать систему ограничений при принятии решений о выборе формы управления организациями государственного сектора.

При разработке системы показателей оценки социально-экономической эффективности деятельности организаций государственного сектора экономики целесообразно учитывать:

1) Рамочные (специальные) показатели деятельности, указывающие на особые условия функционирования той или иной организации.

2) Показатели выпуска и затрат, характеризующие непосредственные результаты деятельности организаций госсектора.

3) Показатели конечных результатов деятельности, отражающие степень выполнения организациями государственного сектора поставленных перед ними задач с точки зрения влияния на общественное благосостояние.

В рамках данного исследования отдельно остановимся на оценке социально-экономической эффективности деятельности государственных унитарных предприятий Свердловской области, составляющей основу государственного сектора экономики ( рис.4 )



**Рис. 4. Динамика количества организаций государственного сектора экономики Свердловской области (2002-2004 гг.)\***

*\* Источники:* Программы управления государственной собственностью Свердловской области и приватизации государственного имущества Свердловской области на 2003, 2004, 2005 гг.; Отчет об исполнении программы управления государственной собственностью свердловской области и приватизации государственного имущества Свердловской области на 2004 г.

Сложившаяся в настоящее время система планирование и оценка деятельности государственных унитарных предприятия Свердловской области осуществляется по следующей совокупности показателей[[14]](#footnote-14): чистая прибыль (убыток), выручка от реализации продукции (работ, услуг), фонд заработной платы работающих, стоимость чистых активов, среднесписочная численность работающих.

Таблица 2

**Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности государственных унитарных предприятий Свердловской области в 2003-2004 гг.\***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Наименование показателя | 2003 г. | 2004 г. | Рост |
|  |  |  |  | (% к 2003 г.) |
| 1. | Суммарная выручка от реализации продукции, работ, услуг, млн. руб. | 6298 | 7898 | 125,4 |
| 2. | Суммарный сальдированный финансовый результат (прибыль с учетом убытков), млн. руб. | 309 | 524 | 169,5 |
| 3. | Суммарная стоимость чистых активов, млн. руб. | 3200 | 3872 | 121 |
| 4. | Суммарная среднесписочная численность работников, чел. | 15110 | 15563 | 103 |
| 5. | Среднемесячная заработная плата работников, руб. | 5101 | 6631 | 130 |
| 6. | Производительность труда работников, тыс. руб./чел. | 416,6 | 507,5 | 121,8 |

*Источник:* План финансово-хозяйственной деятельности государственных унитарных предприятий Свердловской области на 2006 г. (составлено по Главе 2 «Итоги финансово-хозяйственной деятельности государственных унитарных предприятий Свердловской области в 2004 г.». Анализ осуществлялся по совокупности государственных предприятий, включенных в План финансово-хозяйственной деятельности ГУПов Свердловской области на 2006 г.)

Кроме этого, Министерство по управлению государственным имуществом Свердловской области (далее МУГИСО) формирует информационную базу о результатах финансово-хозяйственной деятельности государственных унитарных предприятий на основе сбора форм обязательной бухгалтерской отчетности. Несмотря на широкий круг собираемой информации, ее объем и качество не удовлетворяют целям проведения оценки социально-экономической эффективности данной группы организаций госсектора Свердловской области.

В связи с этим предлагаемая совокупность показателей оценки социально-экономической эффективности деятельности государственных унитарных предприятий Свердловской области[[15]](#footnote-15) основана на расширенном порядке отчетности руководителей ГУПов области (в табл. 3) [[16]](#footnote-16).

Таблица 3

**Предлагаемая система показателей анализа, оценки и мониторинга социально-экономической эффективности деятельности государственных унитарных предприятий**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Показатели анализа | | Показатели оценки | Показатели мониторинга |
| 1. Рамочные показатели деятельности предприятия (специальные) | 1. Сфера деятельности предприятия и их общественная значимость – тип производимых благ (или может оцениваться по балльной шкале) | | | |
| 2. Масштаб предприятия и его положение на рынке | | | |
| Доля предприятия на рынке  - по объему производства (продаж);  - по численности персонала;  - по стоимости активов;  Динамика изменения численности персонала, стоимости активов, объемов продаж  Динамика изменения абсолютной и относительной рыночной доли предприятия | | Относительная доля рынка предприятия по сравнению  - со средней долей;  - с долей лидера рынка;  - с максимальной долей (означающей доминирующее положение на рынке – 65%) | Численность персонала  Стоимость активов  Объем реализации продукции (работ, услуг) |
| 3. Степень диверсификации деятельности предприятия  3.1. Ширина и глубина товарного ассортимента предприятия  3.2. Индекс энтропии | | | |
| 4. Характеристика условий труда персонала | | | |
| Частота производственного травматизма  Доля рабочих мест с безопасными условиями труда  Динамика изменения доли рабочих мест с безопасными условиями труда | | Балльная шкала оценок (может быть принята согласно существующим ставкам страхования от несчастных случаев) | Абсолютная численность работников предприятия с  - тяжелыми и вредными условиями труда  - особо тяжелыми и вредными условиями труда  Доля работников, занятых на работах с тяжелыми и вредными условиями труда, в общей численности персонала |
| 2. Показатели выпуска | | 1. Доля доходов от прочей реализации и внереализационных доходов в совокупном доходе предприятия  2. Доля «государственной задолженности» в общей сумме дебиторской задолженности предприятия  3. Отношение темпов роста выручки от реализации продукции к темпам роста совокупного дохода предприятия  4. Доля просроченной дебиторской задолженности предприятия в общей сумме дебиторской задолженности | 1. Доля выручки от реализации продукции (работ, услуг) в совокупном доходе предприятия  2. Доля средств, полученных по гос./муниц. контрактам, в выручке от реализации продукции  3. Процент фактической оплаты реализованной продукции предприятия  4. Отношение фактически перечисленной суммы арендной платы к начисленной  5. Соответствие фактического качества продукции нормативному (стандартам) | 1. Объем произведенной продукции (работ, услуг) в натуральном выражении  2. Выручка от реализации продукции (работ, услуг)  3. Выручка от реализации по основной (профилирующей) деятельности  4. Совокупный доход предприятия (руб.)  5. Начисленная сумма арендной платы в областной бюджет  6. Средства на оплату товаров, выполняемых предприятием по государственным и/или муниципальным контрактам |
| 3. Показатели затрат | | 1. Средний коэффициент износа основных средств предприятия  2. Коэффициент финансовой устойчивости  3. Коэффициент абсолютной ликвидности  4. Оборачиваемость оборотных средств | 1. Затраты на 1 рубль произведенной продукции  2. Коэффициент автономии предприятия (финансовой независимости)  3. Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности)  4. Оборачиваемость активов предприятия  5. Темп роста себестоимости продукции предприятия (не должен превышать средних темпов инфляции) | 1. Объем инвестиций в основной капитал предприятия  2. Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) |
| 4. Показатели конечных результатов деятельности | | 1. Отношение среднемесячной заработной платы к минимальной зарплате на предприятии  2. Социальные выплаты предприятия в расчете на 1 работника  3. Затраты предприятия на НИОКР в расчете на 1 рубль основных средств  4. Суммарные платежи предприятия в бюджет в расчете на 1 рубль выручки  5. Прибыль на одного работающего  6. Рентабельность инвестиций  7. Текучесть кадров  8. Соотношение темпов роста производительности труда и среднесписочной численности персонала  9. Общая сумма средств, направленных предприятием на повышение общественного благосостояния (согласно табл.7) в расчете на 1 рубль выручки  10. Бюджетный эффект деятельности предприятия (разница между суммарными платежами предприятия в бюджет и расходами бюджета на его содержание)  11. Коэффициент использования производственной мощности предприятия  12. Суммарная величина просроченной кредиторской задолженности предприятия перед государством (включая задолженность по налогам, перед внебюджетными фондами и т.д.)  13. Стоимость неиспользуемого имущества в общей стоимости имущества предприятия | 1. Отношение объема производства продукции по основной деятельности к общему объему произведенной продукции (работ, услуг)  2. Коэффициент прироста (или обновления основного капитала предприятия  3. Отношение среднемесячной заработной платы к величине прожиточного минимума в регионе  4. Производительность труда  5. Фондоотдача  6. Рентабельность продукции  7. Рентабельность собственного капитала предприятия по чистой прибыли  8. Суммарные платежи предприятия в бюджет (включая отчисления от чистой прибыли, налоговые платежи, перечисленную арендную плату)  9. Отношение фактического объема произведенной предприятием основной продукции к запланированному | 1. Среднемесячная заработная плата работника предприятия (ФЗП)  2. Среднесписочная численность работников  3. Чистая прибыль предприятия  4. Стоимость чистых активов предприятия (рыночная стоимость предприятия)  5. Общая сумма средств, направленных предприятием повышение общественного благосостояния[[17]](#footnote-17)  6. Отчисления предприятия из чистой прибыли в бюджет  7. Налоговые платежи предприятия в бюджет |

Используя в каче­стве информации традиционные показатели деятельности организаций государственного сектора экономики, нами был предложен для конструирования оценки социально-экономической эффективности деятельности организации государственного сектора экономики ***метод формирования******динамического параметра******(нормативной системы показателей)******на основе* *системного подхода****,* позволяющий отразитьважнейшие социальные и экономические аспекты деятельности данного типа предприятий.

Известно, что функционирование экономической организации представляет собой совокупность протекающих технологических, социальных, экономических процессов, результатом которых должно являться обеспечение роста общественного благосостояния.

Все эти процессы могут быть условно разделены на три группы:

* *исходные процессы,* которые характеризуют вход социально-экономической системы, включая ресурсное обеспечение и т.п.;
* *промежуточные* *процессы* характеризуют условия функциони­рования организации, т. е. представляют собой преобразование входных параметров системы;
* *замыкающие* *процессы*, которые характеризуют выход системы и непосредственно вытекают из миссии и функций организации.

Для оценки функционирования организации государственного сектора экономики необходимо оце­нить режим ее деятельности. В зависимости от тре­бований, предъявляемых к разнообразию результатов деятельности, складывается представление о наилучшем (эталонном) режиме работы, при этом тактические режимы работы организации оцениваются по сравнению с эталоном.

Представление об эталонном режиме работы организации можно получить, установив наилучшее соотношение динамических характери­стик показателей. В эталонном режиме показатели, выражающие резуль­таты, должны иметь рост более высокий, чем показатели, оценивающие внутренние условия деятельности организации. В тоже время любой показатель вто­рой группы в условиях образцового режима должен расти быстрее любо­го из показателей третьего набора характеристик. Так теоретическая модель динамики разнообразий превращает­ся в *нормативное* условие движения выделенных характеристик, контро­лирующих режим работы.

Отличие динамического норматива, отражающего режим функ­ционирования и развития организации, от традиционно используе­мой информационной системы показателей состоит в том, что вместо привыч­ных *уровней* и *темпов роста* показателей в этой системе оперируют *порядком* темпов роста, выраженным их рангами. Динамический нор­матив (ДН) устанавливает строгий порядок, в котором контролируе­мые показатели должны «следовать» друг за другом, чтобы режим рабо­ты организации в наибольшей степени способствовал реализации ее хозяйственной миссии.

Нормативный режим функционирования организации характеризу­ется следующим соотношением разнообразия результатов:

Rвход <Rусл < Rрез (1)

где Rвход *—* разнообразие входа;

Rусл *—* разнообразие условий;

Rрез  *—* разнообразие выходов.

Для инвентаризации социально-экономической эффективности деятельности организаций государственного сектора экономики путем построения динамического норматива необходимо:

1) рассмотреть весь набор имеющихся в организации отчетных, статистических и расчетных показателей;

2) выявить в этом наборе наиболее информативные, движение кото­рых отражало бы наиболее четко очерченный круг параметров с минимальным шансом на двойственность интерпретации;

3) выявленные параметры необходимо связать с динамикой результатов, учтенных в теоретической модели работы организации;

4) установить отношение роста этих величин, модели­рующее наиболее результативный (эталонный) режим работы;

5) построить алгоритм оценки действительного ре­жима работы в сравнении с эталонным;

6) разработать механизм планирования и мотивации исполнителей, привязанный к оценкам режима деятельности организации.

Основу методики построения динамического норматива (нормативной системы показателей) составляет метод ранговой оценки эффективности. Динамический норматив упорядочивает различные показатели деятельности организации путем присвоения им соответствующих закономерностей соотношений темпов их роста. Чем выше должен быть темп роста одного показателя по отношению к темпам роста других, тем выше его ранг.

Математический аппарат ранговой статистики основан на сравнении двух множеств чисел – упорядоченного (нормативного) и неупорядоченного (фактического), и оценке их отличия между собой. В качестве упорядоченного множества выступает динамический норматив, в котором каждый показатель имеет свой ранг – фиксированное место в упорядочении. В качестве неупорядоченного множества выступают фактические ранги показателей, которые определяются по величине фактического роста.

В методике определены требования к отбору показателей для формирования динамического норматива и порядок установления их приоритетов, которые отражены в следующем:

* + - 1. В динамический норматив не включаются производные показатели, т.е. показатели, которые рассчитываются как производные или являются частными других показателей.
      2. Набор показателей оценивается по их воздействию на значение управляемой переменной, ее ускорение.
      3. Показатели, для которых периодичность учета больше, чем интервал регулирования режима, исключаются из дальнейшего анализа.
      4. В динамический норматив могут входить самые разнообразные показатели, как натуральные, так и стоимостные, так как фиксируется их относительная величина – темп роста.
      5. динамический норматив является динамичной системой: с учетом требований изменяющихся приоритетов, можно менять и системы показателей.

Следующее правило формирования динамического норматива состоит в определении приоритетов показателей путем соотношений между их ростом. Для этого используются экономические закономерности роста эффективности. Так из закономерности роста прибыли как условия, обеспечивающего эффективность деятельности, следует, что рост этого показателя должен опережать рост всех остальных показателей.

Далее из закономерности роста производительности труда вытекает, что рост объема продаж должен обгонять рост численности работающих; из закономерности роста фондоотдачи следует, что рост объема продаж должен обгонять рост стоимости основных фондов; из закономерности роста фондовооруженности труда – рост стоимости основных фондов должен обгонять рост численности.

Из совокупности данных закономерностей следует, что рост прибыли должен обгонять рост объема продаж, который, в свою очередь, должен обгонять рост стоимости основных средств, а рост стоимости основных средств – рост численности работающих. Таким образом, ранг прибыли будет старше ранга показателя, отражающего величину продаж, а он, в свою очередь, старше ранга стоимости основных средств, который будет старше ранга показателя численности работающих. Рост фонда заработной платы должен опережать рост численности персонала, иначе не будет обеспечен рост средней заработной платы.

Таким образом, в рассмотренном примере нормативная система (динамический норматив) может быть представлен следующим образом:

1. чистая прибыль
2. объем продаж
3. фонд заработной платы
4. стоимость основных средств
5. численность персонала.

В построенном таким образом динамическом нормативе заложено, что если фактические значения роста показателей будут соотноситься в порядке их значимости в динамическом нормативе, то в этом случае будут выполняться условия эффективности. Задача численной оценки эффективности в этом случае сводится к оценке соотношений между оптимальной и фактической величинами роста показателей, вошедших в динамический норматив.

Для отличия фактических рангов от нормативных используются коэффициенты Спирмена и Кендалла.

Оценкой эффективности является оценка по коэффициенту корре­ляции Кендалла фактического и нормативного упорядочений, расчет кото­рого основан на инверсиях тактических рангов показателей:



где *т —* число инверсий для i-го показателя;

*п —* число показателей, включенных в динамический норматив.

Качество деятельности организации можно оценить на основании коэффициента корреляции Спирмена такти­ческого и нормативного порядка движения избранных показателей:

где yi *= i - xi,, i* = 1,2, 3 ... — разность между рангом и местом i*-го* показателя.

Оптимальным значением данных коэффициентов является 1, так как в этом случае нет отклонения по фактическим рангам от нормативных.

Объединение этих двух оценок в одну дают оценку **результативности** деятельности организации.

Таким образом, динамический норматив дает комплексную оценку деятельности организации, позволяет выразить в рамках одного интегрального измерителя (результативности) совокуп­ность всех режимов функционирования организации.

По нашему мнению, динамический норматив должен строиться дифференцированно для различных типов организаций государственного сектора экономики с учетом целевых установок для их развития, масштабов и особенностей их функционирования и др. отличительных признаков.

Наиболее адекватным подходом на сегодняшний день, по нашему мнению, является формирование динамического норматива для **трех групп организаций государственного сектора экономики** Свердловской области таких как

* государственных унитарных предприятий,
* государственных учреждений ,
* акционерных обществ с долей государственной собственности.

Тогда, для государственных унитарных предприятий динамический норматив может включать:

1. ***Бюджетный доход*** (суммарные поступления в бюджет от деятельности ГУП: отчисления от прибыли, налоги, прочие платежи),поскольку данный показатель более полно, чем показатель чистой прибыли, отражает эффект от функционирования государственных унитарных предприятий с позиций максимизации общественного благосостояния .
2. ***Выручка от реализации произведенной продукции, работ, услуг.*** Использование данного показателя обосновано стремлением наиболее точно оценить изменение масштабов деятельности ГУПов. В связи с тем, что выручка от реализации растет не только под воздействием увеличения объемов производства, но и под влиянием фактора изменения цен на продукцию, при расчете темпов роста данного показателя необходимо использовать сопоставимые цены.
3. ***Затраты на содержание персонала предприятия***, включающие как прямые (фонд заработной платы персонала, выплаты социального характера), так и косвенные издержки предприятия на содержание персонала (затраты на поиск, найм и отбор; обучение и расстановку кадров; увольнение и т.д.). Данная величина рассматривается как результирующий показатель совокупного дохода (полезности) персонала предприятия от его функционирования.
4. ***Стоимость чистых активов*** заменяет показатель стоимости активов предприятия и наиболее адекватно отражает прирост стоимости имущества, находящегося в государственной собственности Свердловской области.
5. ***Среднесписочная численность персонала*** государственного унитарного предприятия. Учет численности персонала предприятия в конструкции динамического норматива обусловлен стремлением сохранить занятости населения как фактор стабильности социально-экономической ситуации в регионе функционирования предприятия.

Установление данного эталонного порядка изменения показателей обусловлено следующим. На первом месте располагается показатель социально-экономического эффекта деятельности ГУПов (бюджетный доход), на втором – показатель обеспечения населения области различными товарами (работами, услугами), на третьем – совокупные затраты предприятия на содержание персонала как показатель социальной защищенности работников (приоритет социальной значимости над экономической эффективностью учтен в данном случае первоочередностью роста средней заработной платы в сравнении с ростом стоимости имущества (чистых активов), на четвертом месте – показатель имущественного состояния предприятия и на пятом - численность персонала. Данный показатель занимает последнее место по двум причинам: во-первых, рост производительности труда должен опережать темпы роста заработной платы, во-вторых, с точки зрения социальной эффективности важно обеспечить не просто занятость персонала, а уровень дохода, позволяющего воспроизводить человеческий капитал в расширенном режиме).

Для акционерных обществ с государственной собственностью динамический норматив может выглядеть следующим образом:

1. Чистая прибыль (нами не предлагается показатель дивидендных выплат АО в бюджет, так как он в современной ситуации не отражает реальной доходности акционерных обществ в силу неразвитости фондового рынка).
2. Объем произведенной продукции, работ, услуг (в натуральном выражении).
3. Фонд заработной платы.
4. Стоимость чистых активов (заменяет показатель стоимости капитала компании).
5. Численность персонала.

Для государственных учреждений динамический норматив может состоять из следующих показателей:

1. Фактический объем оказанных услуг (в натуральном выражении).
2. Потенциал учреждения в части оказания услуг (мощность) (например, количество ученических мест в общеобразовательных школах, количество коечных мест Фонд заработной платы персонала учреждения.
3. Численность персонала учреждения.

Ключевыми требованиями к критериям оценки социально-экономической эффективности деятельности организаций государственного сектора экономики , по нашему мнению, могут быть:

- критерий должен оценивать изменение в состоянии организации между двумя моментами времени;

- сведение социально-экономической эффективности к одному интегральному показателю не должно проходить за счет подмены структурного отображения объемным;

- данный измеритель должен обеспечить сравнимость во времени и пространстве оценок социально - экономической эффективности деятельности отдельных организаций и государственного сектора экономики в целом;

- данный критерий должен иметь прямую связь с планированием и мотивацией;

Апробация предложенного методического подхода была проведена на примере оценки социально-экономической эффективности деятельности государственного унитарного предприятия Свердловской области.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Положение о порядке отчетности руководителей государственных унитарных предприятий Свердловской области и планирования финансово-хозяйственной деятельности государственных унитарных предприятий Свердловской области

Абдулаев Н. Формирование государственного сектора экономики // Проблемы теории и практики управления. 2003. №5.

Алле М. Условия эффективности в экономике / Пер. с франц. Л.Б. Азимова, А.Б. Белянина, И.А. Егорова, Н.М. Калмыковой. М.: Научно-издательский центр «Наука для общества», 1998.

Аткинсон Э., Стиглиц Дж. Лекции по экономической теории государственного сектора: Пер. с англ. М.: Аспект-пресс, 1995

Афанасьев Мст. Бюджетирование, ориентированное на результат (новые тенденции) // Вопросы экономики. 2004. №9.

Ахмедуев А. Управление государственными унитарными предприятиями // Вопросы экономики. 2003. №7.

Балацкий Е. Государственный сектор в системе макроэкономического регулирования // Проблемы теории и практики управления. 2001. №1.

Балацкий Е. Измерение масштабов государственного сектора // Экономист. 1999. №9.

Балацкий Е. Особенности российской модели управления государственным сектором // Проблемы теории и практики управления. 2002. №2.

Демидова Л. Пути повышения эффективности государственного сектора (опыт стран Запада) // Проблемы теории и практики управления. 1998. №4.

Демидова Л. Реформы общественного сектора на Западе // Мировая экономика и международные отношения. 2001. №11.

Клейнер Г., Петросян Д., Беченов А. Еще раз о роли государства и государственного сектора в экономике // Вопросы экономики. 2004. №4.

Мальгинов Г.Н. Проблемы эффективного управления в компаниях со смешанной формой собственности в российской переходной экономике / Научные доклады по проблемам государственного и муниципального управления. 2000. №19.

Медведев Ю. Новая модель управления госимуществом // Проблемы теории и практики управления. 2004. №1.

Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. М.: Наука, 2001. (Глава 5. Анализ эффективности в переходной экономике).

Муравьев А. Государственные пакеты акций в российских компаниях // Вопросы экономики. 2003. №5.

Новрузов Р. Об эффективности управления государственной собственностью // Проблемы теории и практики управления. 1997. №1.

Перевалов Ю., Гимади И., Добродей В. Анализ влияния приватизации на деятельность промышленных предприятий. Научный доклад РПЭИ (EERC) №2К/01. М., 2000.

Радыгин А. Россия в 2000-2004 годах: на пути к государственному капитализму? // Вопросы экономики. 2004. №4.

Радыгин А., Мальгинов Г. Государственная собственность в российских корпорациях: проблемы эффективности управления и государственного регулирования. М.: ИЭПП, 2001.

Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. / Под ред. В.И. Данилова-Данильяна. М.: Прогресс, 1989.

Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора: пер. с англ. М.: Изд-во московского университета: ИНФРА-М, 1997

Эффективность государственного управления. М.: АО «Консалтбанкир», 2000.

Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ-ВШЭ, 2000.

Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Трунова Е.В. Применение систем показателей функционирования предприятий в целях управления // Экономический анализ: теория и практика. 2004. №9.

Балацкий Е., Конышев В. Критерии и приоритеты приватизации государственной собственности // Общество и экономика. 2002. №12.

Редченко К. Сбалансированное неравенство: интересы потребителей и Balanced Scorecard // Менеджмент сегодня. 2003. №6.

Попов Д. Эволюция показателей стратегии развития предприятия // Управление компанией. 2003. №1,2.

Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство / Под ред. А.М. Гершуна, Ю.С. Нефедьевой. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004.

Вебер Ю., Шеффер У. На пути к активному управлению с помощью показателей // Проблемы теории и практики управления. 2000. №5.

Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием // проблемы теории и практики управления. 2000. №4.

Савас Э.С. Приватизация: ключ к рынку: Пер. с англ. М.: Дело, 1992.

Ольве Н., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.

1. Работа подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонд (Проект № 05-02-0216 2 а)

   Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. М.: Наука, 2001. (Глава 5. Анализ эффективности в переходной экономике). С. 448-463. [↑](#footnote-ref-1)
2. Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора: пер. с англ. М.: Изд-во московского университета: ИНФРА-М, 1997 [↑](#footnote-ref-2)
3. Публичные услуги и функции государственного управления / Под ред. А.Е. Шаститко. Бюро экономического анализа. – М.: ТЭИС, 2002. С. 41. [↑](#footnote-ref-3)
4. Савас Э.С. Приватизация: ключ к рынку: Пер с англ. М.: Дело, 1992. С. 81. [↑](#footnote-ref-4)
5. Милгром П., Робертс Дж. Экономика , организация и менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 1999. [↑](#footnote-ref-5)
6. Публичные услуги и функции государственного управления / Под ред. А.Е. Шаститко. Бюро экономического анализа. – М.: ТЭИС, 2002. С. 45. [↑](#footnote-ref-6)
7. Там же. С. 54. [↑](#footnote-ref-7)
8. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия. М.: Наука, 2001. С. 451. [↑](#footnote-ref-8)
9. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. [↑](#footnote-ref-9)
10. Там же. С. 461. [↑](#footnote-ref-10)
11. Афанасьев Мст. Бюджетирование, ориентированное на результат (новые тенденции) // Вопросы экономики. 2004. №9. [↑](#footnote-ref-11)
12. Родионова Н.В. Взаимосвязи экономических и социальных показателей в системах управления предприятиями. – СПб.: СПбГИЭУ, 2004. С. 130-131. [↑](#footnote-ref-12)
13. *Составлено по:* Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. Глава 12. Оценка программ общественных расходов. С. 305 – 325. [↑](#footnote-ref-13)
14. Постановление Правительства Свердловской области №644-ПП от 12.07.2004 г. «Об утверждении плана финансово-хозяйственной деятельности государственных унитарных предприятий Свердловской области на 2005 г.» [↑](#footnote-ref-14)
15. Разработано в рамках выполнения научно-исследовательской работы по теме «Среднесрочное планирование госсектора» по заявке Министерства по управлению государственным имуществом Свердловской области в 2004 г. [↑](#footnote-ref-15)
16. Утверждено постановлением Правительства Свердловской области от 13.07.2004 г. № 655-ПП «О порядке отчетности руководителей государственных унитарных предприятий Свердловской области и планирования финансово-хозяйственной деятельности государственных унитарных предприятий Свердловской области» [↑](#footnote-ref-16)
17. Согласно табл. 7 Приложения 1 «Порядка отчетности руководителей государственных унитарных предприятий Свердловской области и планирования финансово-хозяйственной деятельности государственных унитарных предприятий Свердловской области» [↑](#footnote-ref-17)