

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2023.68.91.002

Пути использования эффективного менеджмента в государственном секторе

Амбарцумян Давид Ашотович

Аспирант,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации,
119571, Российская Федерация, Москва, пр. Вернадского, 82-84;
e-mail: press@ranepa.ru

Аннотация

Термин «эффективный менеджмент» довольно распространен и им, так же как и другим термином – «компетенции», пользуются для характеристики современных руководителей. Однако с научной точки зрения он весьма несуразный. Во-первых, целью любого менеджмента является максимизация эффективности управляемого процесса. Поэтому сравнение процедур менеджмента возможно лишь при весьма ясной градации меры эффективности. А это в каждом конкретном случае достаточно сложный и неразработанный с научной точки зрения вопрос. Во-вторых, эффективность, как сопоставление результата с затратами имеет качественное отличие на микроуровне предприятий, мезоуровне отраслей и макроуровне экономики в целом. Если на микроуровне мерой эффективности менеджмента является максимальная разница между фактически поступившей выручкой и реальными затратами на производство, то для мезо- и тем более макроуровней такая мера неприемлема. Термин «эффективный менеджмент» и особенно «меры эффективности» требует серьезной научной проработки. Классификационными критериями спецификации «меры эффективности» управления должны стать, по крайней мере, уровень управления, организационно-правовая форма и вид собственности хозяйствующих субъектов. «Мера эффективности» менеджмента должна иметь четкие метрические значения для всех типов оцениваемых объектов. Необходимо разработать и обосновать системную взаимосопряженность и взаимообусловленность «меры эффективности управления» на всех уровнях управления, так как экономика является целостной сложной системой, функционирующей как единый механизм или даже организм, так как кроме средств производства включает и работников.

Для цитирования в научных исследованиях

Амбарцумян Д.А. Пути использования эффективного менеджмента в государственном секторе // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2023. Том 13. № 10А. С. 731-738. DOI: 10.34670/AR.2023.68.91.002

Ключевые слова

Эффективный менеджмент, компетенции, государственный сектор, управление, эффективность.

Введение

Термин «эффективный менеджмент» довольно распространен и им, так же как и другим термином – «компетенции», пользуются для характеристики современных руководителей. Однако с научной точки зрения он весьма несуразный. Во-первых, целью любого менеджмента является максимизация эффективности управляемого процесса. Поэтому сравнение процедур менеджмента возможно лишь при весьма ясной градации меры эффективности. А это в каждом конкретном случае достаточно сложный и неразработанный с научной точки зрения вопрос. Во-вторых, эффективность, как сопоставление результата с затратами имеет качественное отличие на микроуровне предприятий, мезоуровне отраслей и макроуровне экономики в целом. Если на микроуровне мерой эффективности менеджмента является максимальная разница между фактически поступившей выручкой и реальными затратами на производство, то для мезо- и тем более макроуровней такая мера неприемлема. Поэтому мера эффективности менеджмента на различных уровнях управления экономикой качественно отличается. К сожалению, этого понимания нет у управленцев отраслевого уровня и руководителей федерального уровня.

Основная часть

Даже на микроуровне хозяйствующих субъектов – юридических лиц руководители применяют различную меру в зависимости от размера предприятия, организационно-правовой формы, вида собственности и т.п., включая территориальное размещение, сложность логистических цепочек и кооперационных связей. Хозяева частных предприятий (от английского «private@») оценивают эффективность назначенных менеджеров исключительно по показателю прибыли, которую собственник может изъять из оборота предприятия на свои личные нужды. Именно поэтому во многих сферах частного бизнеса распространены такие явления как «обналичка» и «уход от налогов». Эти методы максимизируют получаемую собственником прибыль и создают ему конкурентные преимущества в неформальных отношениях с государственными и муниципальными чиновниками, а также с государственными контрагентами.

Руководители государственных, муниципальных и прочих частных предприятий (частными (от английского partial) они являются так как действуют в составе целого народнохозяйственного комплекса), с одной стороны, не имеют такой свободы выбора теневых операций в экономике, а, с другой стороны, работодатель ставит перед ними задачу не максимизации прибыли, которая является вторичной, а строгое по срокам и качеству удовлетворение общественных нужд. Особенно это строго на предприятиях оборонно-промышленного комплекса, но сам принцип распространяется на все хозяйствующие субъекты, работающие в общественных, а не частных целях.

Под этим углом зрения менеджер предприятия в государственном секторе должен иметь существенно более высокие компетенции по сравнению с коллегами, работающими в частном секторе. Менеджеру частного предприятия абсолютно не важно, чем ему заниматься. Переход из производственного сектора в сферу логистики или торговли частное предприятие осуществляет по единственному критерию прибыльности в соответствии с законом средней нормы прибыли, открытым еще К.Марксом. Правда при таких резких изменениях сферы деятельности частные собственники, как правило, заменяют своих менеджеров, имеющих узкие компетенции, на более квалифицированных в новых областях

извлечения прибыли.

В государственном секторе на микроуровне предприятия, как правило, жестко специализированы. Свободы выбора сферы деятельности ради максимизации прибыли у менеджеров частного государственного сектора нет. Они вынуждены обеспечивать положительную рентабельность своих предприятий в жестких рамках государственного или муниципального заказа. Поэтому, если у менеджера частного предприятия главным рычагом является маркетинг, оптимизация логистики, например, за счет территориальной передислокации производства, то менеджеру частного государственного сектора для достижения рентабельности производства в условиях фиксированного госзаказа по номенклатуре и стоимости приходится основной упор делать на оптимизацию издержек. Иными словами, менеджер частного предприятия стремится к максимизации числителя показателя эффективности (прибыли), а менеджер частного государственного предприятия работает над минимизацией знаменателя (издержек). Работа по второму направлению является более сложной, так как требует от менеджера глубоких знаний технологии производства, овладение такими методами управления как, например, функционально-стоимостной анализ, ТРИЗ и т.п.

Поднимаясь на более высокий мезоуровень управления, куда входят отрасли и подотрасли, приходится полностью изменить критерии и меру эффективности деятельности менеджеров. Если целью предприятий микроуровня являются прибыль и закрытие тех или иных конкретных общественных нужд без убытков, то целью отраслевого управления является двуединая задача. С одной стороны, менеджеры мезоуровня должны обеспечивать динамическое логистическое и кооперационное сопряжение работы предприятий частного и государственного секторов для обеспечения конкурентоспособности выпускаемой отраслью продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. С другой стороны, они должны наиболее оптимальным способом вписать работу своей отрасли в экономику в целом. К сожалению, объективные показатели результативности отраслей экономики свидетельствуют о значительном снижении их воспроизводственной продуктивности. Таких фактических данных довольно много, но здесь уместно привести таблицу, рассчитанную коллективом авторов под руководством выдающегося статистика нашей страны В.М.Симчера [Кретов, Симчера, 2020].

Таблица 1 - Показатели деградации отраслей реального сектора экономики России в 1990-2017 годы*

Грузоперевозки	1990 г.	2017 г.	2018 г.	2018 (2017)** г. к 1990 г., в %
Транспорт – всего, млрд. тонн	19,3	7,9	...	40,9
В том числе:				
Железнодорожный, млрд. тонн	2,1	1,4	1,3	60,3
Автомобильный, млрд. тонн	15,3	5,4	5,5	36,1
Трубопроводный, млрд. тонн	1,1	1,1	...	98,8
Морской, млн. тонн	116	26	23	15,0
Внутренний водный, млн. тонн	562	119	116	20,6
Воздушный, млн. тонн	2,5	1,1	...	44,0
Топливо-энергетический и металлургический комплексы				
Добыча нефти, млн. тонн	506	546	556	109,9
Добыча газа, млрд. куб. м	641	604	639	99,7
Добыча угля, млн. тонн.	395	411	440	103,8
Производство электроэнергии, млрд. квт.-ч.	1082	1094	1109	102,5
Производство стали, млн. тонн	89,6	58,0	59,5	66,4

Грузоперевозки	1990 г.	2017 г.	2018 г.	2018 (2017)** г. к 1990 г., в %
Производство чугуна, млн. тонн	59,4	52,1	51,8	87,2
Производство проката черных металлов, млн. тонн	63,7	60,5	61,6	96,9
Машиностроение				
Гражданские самолеты, шт.	84	42	35	41,7
Наличие аэродромов, шт.	1450	229	...	15,8
Турбины, млн. кВт.-ч.	12,5	2	...	16,0
Кузнечнопрессовые машины, тыс. шт.	27,3	2,5	...	9,1
Бульдозеры, тыс. шт.	14,1	0,6	...	4,3
Тракторы, тыс. шт.	214	7,2	7,0	3,3
Тракторные сеялки, тыс. шт.	51,1	8,5	...	16,6
Металлорежущие станки, тыс. шт.	74,2	4,2	4,2	5,7
Краны мостовые электрические, шт.	2943	1318	...	44,8
Автобусы, тыс. шт.	51,9	26,8	31,1	59,9
Троллейбусы, шт.	2308	250	126	5,5
Грузовые автомобили, тыс. шт.	665	163	157	23,6
Часы, млн. шт.	60,1	1,7	...	2,8
Стройматериалы и строительство				
Цемент, млн. тонн	83	54,7	...	65,9
Кирпич, млрд. шт. условных кирпичей	24,5	5,6	...	22,8
Материалы кровельные изоляционные, млн. кв. м	1075	457	...	42,5
Строительство жилья, млн. кв. м	62	79,2	75,7	122,0
Кол-во построенных квартир, тыс.	1175	1139	1076	91,6
Строительство автомобильных дорог с твердым покрытием, тыс. км	12,8	1,9	...	14,8
Ввод в действие больничных организаций, тыс. коек	22	3,9	2,9	13,2
Ввод в действие поликлинических организаций, тыс. посещений в смену	86	18,7	...	21,7
Ввод в действие интернатов для престарелых и инвалидов, тыс. мест	6	1,0	0,8	13,3
Ввод в действие санаториев, тыс. мест	6	1,3	0,7	11,7
Ввод в действие ВУЗов	204	107	...	52,4
Легкая промышленность				
Хлопчатобумажные ткани, млн. кв. м	5624	730	771	13,7
Шерстяные ткани, млн. кв. м	466	9,8	7,9	1,7
Льняные ткани, млн. кв. м	603	22,9	24,5	4,1
Шелковые ткани, млн. кв. м	1051	158	128	12,2
Ковры и ковровые изделия, млн. кв. м	43,5	20,4	...	46,9
Чулочно-носочные изделия, млн. пар	872	212	...	24,3
Кожаная обувь, млн. пар	219	22,5	...	10,3
Производство лыж, тыс. пар	6534	695	...	10,6
Продукция сельского хозяйства				
Поголовье крупного рогатого скота, млн. голов	57	18,3	18,1	31,7
в т.ч. коров, млн. голов	20,5	8,2	...	40,0
Поголовье свиней, млн. голов	38,3	19,8	20,8	54,3
Поголовье овец и коз, млн. голов	58,2	24,4	22,9	39,3
Поголовье птицы, млн. голов	660	555,8	543,0	82,2
Производство зерна, млн. тонн	116,7	135,5	113,3	97,1
Производство молока, млн. тонн	54,2	30,2	30,6	56,4
Производство яиц	47,9	44,8	44,9	93,7
Производство картофеля, млн. тонн	35,9	21,7	22,4	62,4
Производство овощей, млн. тонн	11,2	13,6	13,7	122,3

Грузоперевозки	1990 г.	2017 г.	2018 г.	2018 (2017)** г. к 1990 г., в %
Производство шерсти, тыс. тонн	210	54	...	25,7
Производство муки, млн. тонн	20,7	8,4	...	40,8
Производство крупы, млн. тонн	2854	1468	...	51,4
Социальные и демографические показатели				
Количество правонарушений, тыс.	1839	2058	1992	108,3
Количество преступлений, связанных с наркотиками, тыс.	16,3	209,0	200	в 12,3 раз
Количество браков, тыс.	1319,9	1049,73 5	891,313	67,5
Количество разводов, тыс.	559,9	611,436	581,438	103,8
Количество родившихся, тыс.	1988,9	1689,9	...	85,0
Количество умерших, тыс.	1656	1824,3	...	110,2
Естественный прирост +, тыс.	332,9	-134,4	...	-467,3 тыс.
Естественная убыль – тыс.				
Ввод в действие дошкольных учреждений, тыс. мест	225	40,8	...	20,8
Ввод в действие учреждений культуры, тыс. мест	112	15,3	...	13,6
Космические запуски*				
Россия (СССР)	79 (5)	19 (1)	17	23,0
США	27 (1)	29	13****	50,0
Китай	5	18 (2)	13****	260,0

*Источник. Ю.Ю. Болдырев Ю.Ю. и др. Экономика России: «Что происходит и Что делать?» М.: Экономика, 2019. С. 26-29.

**В случае отсутствия данных за 2018 год оценки соответствующих показателей роста или падения приводятся за 1991-2017 годы.

***Данные за 4 месяца 2018 года.

Столь плачевные результаты обусловлены, с одной стороны, отсутствием высококвалифицированных эффективных менеджеров для мезоуровня управления, способных сопрягать приватный и государственный сектора экономики. С другой стороны, отсутствием специализированной подготовки менеджеров именно для этого уровня управления, поэтому в министерства и ведомства поступают эффективные менеджеры с микроуровня, которые на следующем уровне управления не справляются с новыми более сложными задачами. С третьей стороны, современная экономическая наука вывела за пределы предмета своего исследования мезоуровень управления, тогда как и в советских отраслях, и в современных транснациональных корпорациях проблемы мезоуровня управления являются определяющими, как с точки зрения закрытия общественных потребностей, так и с точки зрения национальной конкурентоспособности отраслевой продукции. Следует особо подчеркнуть, что уже на этом среднем уровне управления важнейшим рычагом управления является строгое директивное планирование по всем логистическим и кооперационным цепочкам. Принципы планирования в СССР, которые в основном критикуют, сейчас переняты и доведены до совершенства в эффективных транснациональных корпорациях, которые, по сути, копируют лучшие образцы отраслевого управления в СССР. При этом директивность и ответственность менеджеров за выполнение внутрикорпоративных планов в западных корпорациях существенно строже, чем это было при социализме.

Вершиной эффективности деятельности всех без исключения хозяйствующих субъектов всех организационно-правовых форм и видов собственности является управление экономикой страны. Никакой меры эффективности в этом направлении нет. Любые результаты работы экономики преподносятся как вещь в себе. То есть невозможно ответить на вопрос, а можно было бы при тех же самых ресурсах достигнуть лучших результатов. Поэтому любые

результаты выдаются за максимум. Цели макроэкономического управления также существенно отличаются от соответствующих целей микро- и мезоуровней. В числе приоритетных целей можно выделить обеспечение безопасности страны, что наглядно демонстрирует СВО. Следующей по значимости целью является надежная суверенизация воспроизводственного процесса в экономике. Это не означает ориентации исключительно на свое собственное производство, что невозможно в условиях сложившегося мирового разделения труда. Но эффективный менеджмент на этом уровне управления предполагает оценки рисков возможных санкций и принятие упреждающих мер. Следующей по очереди, но не по значимости является задача обеспечения неуклонного роста благосостояния населения страны с использованием преимуществ как частного, так и государственного секторов экономики. Если первая задача, как показывает ход СВО, успешно решается, то импортозамещение пока пробуксовывает, хотя отдельные успехи, например, в авиастроении, достигаются. Благосостояние населения страны по официальной статистике также растет. Вновь обратимся к выводам В.М. Симчеры. «При общем реальном росте ВВП и реальных доходов населения в целом за 20 лет менее чем в 2 раза, цены на все виды товаров и услуг (так называемый индекс-дефлятор) за этот период увеличились почти в 20 раз, в том числе тарифы ЖКХ в 22 раза, цены на бензин – в 7 раз, на электроэнергию – в 6, алкогольные напитки – в 11, продукты питания – в 9 раз. При этом паритет покупательной способности (ППС) рубля снизился почти в 5 раз (мировой рекорд среди развитых стран), а его обменный валютный курс упал с 24,6 до 65,4 руб. (а теперь уже почти до 100 рублей – прим. автора) за доллар США, то есть в 2,6 раза» [Болдырев и др., 2019, 270].

На основе этих и многих других свидетельств можно сделать вывод, что главной причиной неэффективности управления на макроуровне является кредитно-финансовая политика, которая осуществляется не в интересах секторов реальной экономики, а ради максимизации прибыли валютных спекулянтов и банков. Мерой эффективности менеджеров валютно-финансовой сферы должны быть стабильный курс национальной валюты и минимальный по отношению к мировым показателям инфляции.

Заключение

Термин «эффективный менеджмент» и особенно «меры эффективности» требует серьезной научной проработки.

Классификационными критериями спецификации «меры эффективности» управления должны стать, по крайней мере, уровень управления, организационно-правовая форма и вид собственности хозяйствующих субъектов.

«Мера эффективности» менеджмента должна иметь четкие метрические значения для всех типов оцениваемых объектов.

Необходимо разработать и обосновать системную взаимосопряженность и взаимообусловленность «меры эффективности управления» на всех уровнях управления, так как экономика является целостной сложной системой, функционирующей как единый механизм или даже организм, так как кроме средств производства включает и работников.

Библиография

1. Болдырев Ю.Ю. и др. Экономика России: что происходит и что делать? М.: Экономика, 2019. С. 270.
2. Кретов С.И., Симчера В.М. Что после либерализма? // Изборский клуб. 2020. № 9 (85). С. 90-116.
3. Enofe A. O. et al. The role of internal audit in effective management in public sector//Research Journal of Finance and Accounting. – 2013. – Т. 4. – №. 6.

4. Mihaiu D. M. et al. Efficiency, effectiveness and performance of the public sector // Romanian journal of economic forecasting. – 2010. – T. 4. – №. 1. – C. 132-147.
5. Mc Evoy P. J., Ragab M. A. F., Arisha A. The effectiveness of knowledge management in the public sector // Knowledge Management Research & Practice. – 2019. – T. 17. – №. 1. – C. 39-51.
6. Van Wyk H. A. Perspectives of effective financial management in the public sector // Journal of Public Administration. – 2004. – T. 39. – №. 3. – C. 411-420.
7. West D., Blackman D. Performance management in the public sector // Australian Journal of Public Administration. – 2015. – T. 74. – №. 1. – C. 73-81.
8. Unegbu A. O., Kida M. I. Effectiveness of internal audit as instrument of improving public sector management // Journal of emerging trends in economics and management sciences. – 2011. – T. 2. – №. 4. – C. 304-309.
9. Poister T. H., Streib G. D. Strategic management in the public sector: Concepts, models, and processes // Public Productivity & Management Review. – 1999. – C. 308-325.
10. Goh S. C. Making performance measurement systems more effective in public sector organizations // Measuring business excellence. – 2012. – T. 16. – №. 1. – C. 31-42.

Ways to use effective management in the public sector

David A. Ambartsumyan

Postgraduate,
RANEPa,
119571, 82-84, Vernadskogo ave., Moscow, Russian Federation;
e-mail: press@ranepa.ru

Abstract

The term “effective management” is quite common and it, as well as another term “competence”, is used to characterize modern managers. However, from a scientific point of view it is very awkward. Firstly, the goal of any management is to maximize the efficiency of the managed process. Therefore, comparison of management procedures is possible only with a very clear gradation of efficiency measures. And in each specific case this is a rather complex and undeveloped question from a scientific point of view. Secondly, efficiency, as a comparison of results with costs, has a qualitative difference at the micro level of enterprises, the meso level of industries and the macro level of the economy as a whole. If at the micro level the measure of management efficiency is the maximum difference between actual revenue received and real production costs, then for the meso and especially macro levels such a measure is unacceptable. The term “effective management” and especially “performance measures” requires serious scientific study. The classification criteria for the specification of “measures of efficiency” of management should be at least the level of management, organizational and legal form and type of ownership of business entities. The “measure of effectiveness” of management must have clear metric values for all types of objects being assessed. It is necessary to develop and justify the systemic interconnectedness and interdependence of “management efficiency measures” at all levels of management.

For citation

Ambartsumyan D.A. (2023) Puti ispol'zovaniya effektivnogo menedzhmenta v gosudarstvennom sektore [Ways to use effective management in the public sector]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 13 (10A), pp. 731-738. DOI: 10.34670/AR.2023.68.91.002

Keywords

Effective management, competencies, public sector, management, efficiency.

References

1. Boldyrev Yu.Yu. et al. (2019) *Ekonomika Rossii: chto proiskhodit i chto delat'?* [Russian Economy: what is happening and what to do?]. Moscow: Ekonomika Publ.
2. Kretov S.I., Simchera V.M. (2020) Chto posle liberalizma? [What after liberalism?]. *Izborskii klub* [Izborsk club], 9 (85), pp. 90-116.
3. Enofe, A. O., Mgbame, C. J., Osa-Erhabor, V. E., & Ehiorobo, A. J. (2013). The role of internal audit in effective management in public sector. *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(6).
4. Mihaiu, D. M., Opreana, A., & Cristescu, M. P. (2010). Efficiency, effectiveness and performance of the public sector. *Romanian journal of economic forecasting*, 4(1), 132-147.
5. Mc Evoy, P. J., Ragab, M. A., & Arisha, A. (2019). The effectiveness of knowledge management in the public sector. *Knowledge Management Research & Practice*, 17(1), 39-51.
6. Van Wyk, H. A. (2004). Perspectives of effective financial management in the public sector. *Journal of Public Administration*, 39(3), 411-420.
7. West, D., & Blackman, D. (2015). Performance management in the public sector. *Australian Journal of Public Administration*, 74(1), 73-81.
8. Unegbu, A. O., & Kida, M. I. (2011). Effectiveness of internal audit as instrument of improving public sector management. *Journal of emerging trends in economics and management sciences*, 2(4), 304-309.
9. Poister, T. H., & Streib, G. D. (1999). Strategic management in the public sector: Concepts, models, and processes. *Public Productivity & Management Review*, 308-325.
10. Goh, S. C. (2012). Making performance measurement systems more effective in public sector organizations. *Measuring business excellence*, 16(1), 31-42.