

Р. В. С п е в а к о в (Набережные Челны, ИЭУиП). **Применение матричных методов для оценки эффективности социального менеджмента предприятия.**

В современных российских условиях выработка результативных подходов к оценке эффективности социального менеджмента сейчас как никогда актуальна, поскольку является важным шагом на пути дальнейшего качественного развития, позволяя производить своевременную коррекцию результатов.

Мировая и отечественная наука разработала большое разнообразие методов и приемов оценки эффективности менеджмента предприятия в целом и социального менеджмента в частности. К таким методам можно отнести и матричные методы, которые рассматривают объект исследования через зависимость от различных параметров, соотнесенных между собой. Наиболее распространенными и известными матрицами, применяемыми в современном экономическом анализе при исследовании конкурентной устойчивости различных предприятий и отраслей, являются, как известно, матрица Бостонской консультативной группы, основанная на кривой жизненного цикла товара, матрица «привлекательность рынка–конкурентные преимущества» Макинзи, матрица Томпсона и Стрикленда, стратегическая маркетинговая матрица И. Ансоффа, позволяющая оценить потенциал сравниваемых объектов через интегральные характеристики двух комплексов факторов.

Для оценки эффективности социального менеджмента автор предлагает использовать матрицу «экономическая эффективность–социальная эффективность». При этом для характеристики экономической эффективности предлагается использовать рентабельность деятельности, для социальной — соотношение затрат на социальные цели к прибыли предприятия (рис. 1).

Согласно данной матричной методике, к первой группе предприятий относятся низкорентабельные предприятия с низкой социальной эффективностью. В России к таким предприятиям можно отнести предприятия легкой, лесной и машиностроительной промышленности. Ко второй группе относятся предприятия с высокой рентабельностью и низкой социальной ответственностью. К третьей группе относятся высокорентабельные предприятия с развитой системой социального менеджмента. Это, прежде всего, предприятия топливно-энергетического и нефтегазохимического комплексов, а также черной и цветной металлургии. К четвертой группе относятся предприятия с низкой рентабельностью и высокой социальной активностью. В данную группу входят предприятия и организации государственного сектора.

Матрицу «экономическая эффективность–социальная эффективность» можно использовать для сравнения отдельных предприятий между собой, выявляя их сильные и слабые стороны, а также резервы роста. Для примера приведем сравнительную оценку четырех крупнейших предприятий нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан — ОАО «Татнефть», ОАО «Нижнекамскнефтехим», ОАО «Казаньоргсинтез» и ОАО «Нижнекамский НПЗ» (см. рис. 2).

Анализ рис. 2 показывает, что ОАО «Нижнекамскнефтехим» и ОАО «Казаньоргсинтез» имеют оптимальное сочетание экономической и социальной эффективности, хотя ОАО «Нижнекамскнефтехим» необходимо принять меры для их повышения. Отчисления на социальные цели ОАО «Нижнекамский НПЗ» избыточны. ОАО «Татнефть», несмотря на значительные отчисления на социальные цели в абсолютном выражении, имеет резервы роста для повышения своей социальной эффективности.

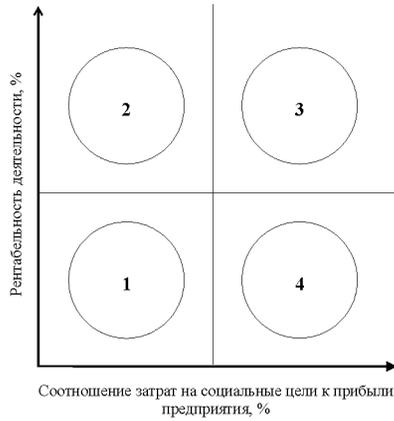


Рис. 1. Матрица «экономическая эффективность– социальная эффективность»

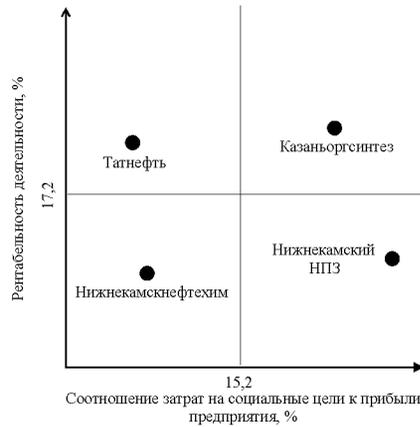


Рис. 2. Сравнительный анализ четырех крупнейших предприятий нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан

Матрица обладает такими общими для всех матричных методов преимуществами, как наглядность, удобство разграничения наблюдаемых тенденций, возможность вывести из соответствующих комбинаций нормативные стратегии, установить степень сбалансированности между объектами анализа в разрезе четырех квадрантов.