

УДК 658

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. Н. Стабровская, старший преподаватель

УО «Витебский государственный технологический университет»,

г. Витебск, Республика Беларусь

Проблема эффективности волнует экономическую науку и хозяйственную практику на протяжении многих столетий. Особенно актуальной она становится в современных условиях хозяйствования в связи с ростом дефицита сырьевых ресурсов, ужесточением конкуренции, увеличением предпринимательских рисков.

Необходимо также отметить, что взгляды современных исследователей на сущность эффективности в основном совпадают, и проблема состоит только в определении составляющих этой экономической категории. Несмотря на схожесть мнений о сущности эффективности, критерии и индикаторы для ее оценки выдвигаются разные. Это объясняется тем, что на сегодняшний день:

- существуют вопросы, недостаточно разработанные применительно к современным условиям хозяйствования;
- многие проблемы, относящиеся к этой области, трактуются по-разному;
- отсутствует единая система показателей эффективности;
- не сложилось общего мнения относительно конкретных методов расчета отдельных показателей и методики их анализа;
- не существует единого показателя, который в полной мере адекватно оценивал бы эффективность функционирования организации.

Кроме того, в последнее время наметилась тенденция увеличения числа показателей для оценки эффективности деятельности организаций. Они зачастую являются пустыми и бесполезными, создают, так называемый, “информационный шум” и не облегчают, а затрудняют принятие правильных управленческих решений.

Рассчитать большой перечень показателей не сложно, но сами по себе они имеют мало смысла и могут ввести в заблуждение, если анализировать их изолированно. Кроме того, проведение анализа по подобным методикам перегружает практических работников.

Следовательно, необходимо оптимизировать число показателей для оценки эффективности деятельности организации и проводить ее с помощью критериев, которые наиболее точно отражают суть эффективности и являются обобщающими характеристиками результативности работы хозяйствующих субъектов.

Учитывая разные точки зрения по данной проблеме, систему показателей для оценки эффективности работы организации можно представить следующим образом:

1-ая группа – показатели, характеризующие темпы развития организации;

2-ая группа – показатели, характеризующие уровень доходности организации.

1- ая ГРУППА	2 - ая ГРУППА
Темп роста активов (Т акт) Темп роста объема продаж (Топ) Темп роста прибыли (Тп) Запас финансовой прочности	Рентабельность собственного капитала Прибыль на одну акцию Рентабельность совокупных активов Рентабельность продаж (оборота) Рентабельность продукции (окупаемость затрат)

По соотношению темпов роста основных показателей 1-ой группы можно оценить эффективность функционирования и деловую активность организации. При этом целесообразно учитывать сравнительную динамику этих показателей. Оптимальное соотношение имеет вид:

$$T_n > T_{on} > T_{акт} > 100\%$$

Первое неравенство ($T_n > T_{on}$) означает, что прибыль организации растет быстрее объема реализации продукции и совокупного капитала, а это свидетельствует о повышении уровня рентабельности продаж.

Второе неравенство ($T_{on} > T_{акт}$) свидетельствует о том, что объем продаж растет быстрее экономического потенциала. Из этого можно сделать вывод о повышении интенсивности использования ресурсов организации.

Третье неравенство ($T_{on} > 100\%$) показывает, что организация наращивает экономический потенциал и масштабы своей деятельности.

Если данные пропорции соблюдаются, то это свидетельствует о динамичности развития организации и укреплении ее финансового состояния. Однако на практике даже у стабильно прибыльной организации в некоторых случаях возможно отклонение от этого соотношения. Причинами могут быть крупные инвестиции, освоение новых технологий, реорганизация структуры управления и производства, модернизация и реконструкция и др.

Во второй группе показателей наиболее обобщающим по уровню агрегирования факторов является показатель *рентабельности собственного капитала*. Все остальные показатели рассматриваются с позиции их влияния на его уровень. Они дополняют общую картину, раскрывая его содержание.

Рентабельность продаж и *скорость оборота* капитала являются основными факторами, формирующими уровень доходности вложенного капитала. В зависимости от рыночной ситуации можно маневрировать рентабельностью продаж и скоростью оборота капитала, но *главный ориентир* должен быть на *рост доходности совокупного и собственного капитала*.

Предприятие	Коэффициент оборачиваемости активов	Рентабельность продаж, %	Рентабельность совокупных активов, %
Торговое	10	3	30
Сельскохозяйственное	0,5	60	30

Например, торговое предприятие, где высокая скорость оборота капитала, может успешно работать при уровне рентабельности оборота, равном 2-3%, чего нельзя сказать о сельскохозяйственном предприятии. Для того чтобы иметь такой же уровень рентабельности совокупных активов, ему необходима рентабельность оборота как минимум 60%.

Следует отметить, что система обобщающих показателей может быть дополнена частными показателями эффективности использования ресурсного потенциала организации, такими как *рентабельность персонала* (прибыль на одного работника), *фондорентабельность* (прибыль на один рубль основных средств), *прибыль на один рубль оборотных активов* и т.д.

Данная система показателей позволит всесторонне оценить не только эффективность работы организации, но и степень операционного (производственного) и финансового рисков.