

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)<br>Темп роста объема продаж (Топ)<br>Темп роста прибыли (Тп)<br>Запас финансовой прочности | Рентабельность собственного капитала<br>Прибыль на одну акцию<br>Рентабельность совокупных активов<br>Рентабельность продаж (оборота)<br>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.