

В данном исследовании сравнивается деятельность двух организаций, относящихся к одному и тому же виду экономической деятельности, с примерно одинаковой численностью персонала. Основное отличие между ними: в организации № 2 проведена модернизация.

Проведенные исследования показывают, что замена традиционного показателя эффекта – объема производства – на показатель добавленной стоимости приводит к изменению представления об эффективности бизнеса. Оценка эффективности деятельности с использованием ВДС показывает иные результаты по сравнению с объемным показателем. Организация № 2 имеет более высокие темпы роста по ключевым объемным показателям, если производить ее оценку по валовой добавленной стоимости. Расчет с учетом ВДС позволяет увидеть насколько эффективно ресурсы использовались для создания добавленной стоимости и получения организацией прибыли.

Список использованных источников

1. Антология экономической классики: в 2 т. / Сост. и предисл. И. А. Столярова. Москва: Эконом: Ключ. – 1993. – 475 с. – Т. 1: В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо.
2. Бабынина, Г. М. Добавленная стоимость – ключевой фактор финансового здоровья предприятия / Г. М. Бабынина // Экономика и управление. 2014. Т. 39, № 3.
3. Булыга Р. П., Кохно П. А. Добавленная стоимость как целевой критерий // Экономист. – 2007. № 10.
4. Кларк, Дж. Б. Распределение богатства: пер. с англ. / Дж. Б. Кларк. М., 1992.
5. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – Москва: Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.
6. Применение концепции цепочек создания стоимости в отраслях топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь / П. Е. Резкин // Проблемы управления: научно-практический журнал / учредитель Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – 2016. – № 4.
7. Рахматуллина, З. С. Эволюция категории «добавленная стоимость» в экономической литературе / З. С. Рахматуллина // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. 2011. Т. 246, № 31. Вып. 33.

УДК 658.114

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОДХОДЫ, АНАЛИЗ

Кахро А.А., доц., Куимова Е.С., студ.

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Республика Беларусь

Реферат. В статье рассмотрена сущность производственной эффективности коммерческой организации и подходы к ее оценке. Авторами разработана методика оценки производственной эффективности организации по производству одежды и рассмотрены результаты ее апробации.

Ключевые слова: производственная эффективность, эффективность использования ресурсов, технологическая эффективность, организационная эффективность, комплексная оценка.

В рыночной экономике производственная эффективность и ее оценка имеют первостепенную важность в целях своевременного выявления и устранения проблем, которые возникают в процессе производственной деятельности организации, а также выявления и освоения резервов повышения экономической эффективности. В данный момент до сих пор отсутствует четкая методика комплексной оценки производственной эффективности организации, поэтому необходимо разработать такую методику оценки, которая позволит наиболее полно оценить производственную эффективность конкретной организации.

Производственная эффективность – это комплексное отражение результатов использования средств производства и рабочей силы в виде готовой продукции,

произведенной с минимальными издержками. Она характеризует результативность производственной деятельности организации и представляет собой соотношение результатов и затрат на их получение.

Авторами [2] была разработана методика оценки производственной эффективности, основанная на оценке следующих элементов производственной эффективности: эффективность использования ресурсов, технологическая эффективность, организационная эффективность.

Эффективность использования ресурсов заключается в стремлении организации в максимальной мере использовать привлеченные ресурсы, тем самым сократить затраты на производство продукции. Показатели технологической эффективности применяются для того, чтобы охарактеризовать эффективность использования отдельных факторов производства с учётом его технологического уровня. Показатели организационной эффективности позволяют охарактеризовать уровень развития организации производства, труда и управления, уровень организованности процессов.

При оценке производственной эффективности могут рассчитываться 2 группы показателей: дифференцированные (частные) и обобщающие (комплексные) [1]. Обобщающие показатели характеризуют эффективность производства в целом, а дифференцированные – эффективность использования факторов производства, к которым относятся трудовые ресурсы, основные средства и оборотные средства. При этом рассчитывать рекомендуется обе группы, так как комплексные показатели позволяют оценить производственную эффективность в комплексе, выявить основные тенденции в развитии организации, а частные – позволяют увидеть узкие места, разработать конкретные мероприятия, реализация которых позволит повысить производственную эффективность в целом.

Для расчета частных показателей эффективности использования ресурсов используются два подхода: ресурсный и затратный. При ресурсном подходе производственный эффект сопоставляется с величиной ресурсов, использованных в предпринимательской деятельности, а при затратном – с величиной затрат, связанных с осуществлением этой деятельности.

При этом в качестве производственного эффекта рекомендуется использовать валовую добавленную стоимость (ВДС). Это связано с тем, что многие белорусские организации, в частности исследуемая организация, используют давальческое сырье в производстве, объем которого не включается в материальные затраты и в объем произведенной продукции, что снижает стоимость материальных затрат, стоимость объема произведенной продукции, а соответственно, искажает показатели производственной эффективности.

С точки зрения ресурсного подхода рассчитываются следующие показатели: трудоемкость, трудоотдача, фондоемкость, фондоотдача, обратная фондоемкость, обратная фондоотдача. С точки зрения затратного подхода рассчитываются зарплатоемкость, зарплатоотдача, амортизационная емкость, амортизационная отдача, материалоемкость, материалоемкость [1]. Расчет данных показателей не вызывает трудностей, так как информация для расчета берется из стандартной отчетности, имеющейся в каждой организации.

Комплексный показатель, который характеризует эффективность использования ресурсов – это ресурсоотдача. Она рассчитывается по формуле

$$P_o = \frac{ВДС}{P} = \frac{ВДС}{CPC + OC + МОС}, \quad (1)$$

где *ВДС* – валовая добавленная стоимость, тыс. руб.; *P* – суммарная величина примененных производственных ресурсов, тыс. руб.; *CPC* – стоимость рабочей силы, тыс. руб.; *OC* – среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.; *МОС* – среднегодовая стоимость материальных оборотных средств, тыс. руб.

Технологическую и организационную эффективность можно оценивать с помощью различных частных показателей. Их выбор зависит от каждой конкретной организации, так как информацию, которая необходима для расчета, часто нельзя извлечь из стандартной статистической отчетности, во многих организациях она носит конфиденциальный характер или вообще отсутствует. Кроме того, расчет некоторых величин очень трудоемок и сильно зависит от опыта, квалификации и знаний исследователя.

В качестве комплексных показателей производственной эффективности некоторые авторы предлагают показатель темпа интенсивности развития производства и показатель

темпа экономического роста организации [3]. Их преимущество заключается в простоте расчета. Однако они не учитывают всех элементов производственной эффективности, то есть эффективность технологическую и организационную. Поэтому для комплексной оценки производственной эффективности организации по производству одежды мы предлагаем использовать интегральный индекс производственной эффективности, который рассчитывается по формуле

$$I_{ПЭ} = \sqrt[3]{I_{P_0} \times I_{TЭ} \times I_{OЭ}}, \quad (2)$$

где $I(P_0)$ – индекс ресурсоотдачи; $I(TЭ)$ – индекс технологической эффективности; $I(OЭ)$ – индекс организационной эффективности.

Индекс ресурсоотдачи рассчитывается по формуле

$$I_{P_0} = \frac{P_{01}}{P_{00}}, \quad (3)$$

где P_{01} – ресурсоотдача отчетного года; P_{00} – ресурсоотдача базисного года.

$$I_{P_0} = \frac{0,1687}{0,4191} = 2,4843.$$

Основной принцип, который лежит в основе индексов технологической и организационной эффективности: в числителе стоят показатели, при увеличении которых эффективность повышается, в знаменателе – показатели, при уменьшении которых эффективность повышается. Данная методика была разработана на основе методики других авторов [2]. Отличие нашей методики состоит в том, что основу расчета индексов составляют другие показатели, характерные именно для данной организации.

Согласно нашей методике, индекс технологической эффективности рассчитывается по формуле

$$I_{TЭ} = \sqrt[10]{\frac{I_{K_{и.эф.ф}} \times I_{K_{из}} \times I_{C_{м2}} \times I_{T_{воор}} \times I_{M_{воор}} \times I_{K_{обн}}}{I_{T_{хе}} \times I_{Э_{не}} \times I_{T_{пе}} \times I_{T_{сп}}}}, \quad (4)$$

где $I(K_{и.эф.ф})$ – индекс коэффициента использования эффективного фонда рабочего времени; $I(K_{из})$ – индекс коэффициента интенсивной загрузки оборудования; $I(C_{м2})$ – индекс съема продукции с 1 м² производственной площади; $I(T_{воор})$ – индекс технической вооруженности; $I(M_{воор})$ – индекс механовооруженности; $I(K_{обн})$ – индекс коэффициента обновления активной части основных средств; $I(T_{сп})$ – индекс среднего возраста оборудования; $I(T_{хе})$ – индекс технологоемкости; $I(Э_{не})$ – индекс энергоемкости; $I(T_{пе})$ – индекс топливоемкости.

$$I_{TЭ} = \sqrt[10]{\frac{1,2695 \times 1,6949 \times 1,9279 \times 1,1015 \times 1,1113 \times 0,0696}{1,1922 \times 0,5067 \times 0,791 \times 0,7734}} = 0,9955$$

Индекс организационной эффективности рассчитывается по формуле

$$I_{OЭ} = \sqrt[5]{\frac{I_{K_0} \times I_{Y_0}}{I_{уд.в.н.ув} \times I_{уд.в.н.неув} \times I_{удисц}}}, \quad (5)$$

где $I(K_0)$ – индекс коэффициента обслуживания производства; $I(Y_0)$ – индекс уровня организации труда; $I(уд.в.н.ув)$ – индекс удельного веса рабочего времени неиспользованного по уважительным причинам; $I(уд.в.н.неув)$ – индекс удельного веса потерь рабочего времени по неуважительным причинам; $I(Удисц)$ – индекс уровня трудовой дисциплины.

$$I_{OЭ} = \sqrt[5]{\frac{0,9789 \times 1,2781}{0,9852 \times 0,8639 \times 1,1571}} = 1,0490$$

Таким образом, в результате апробации разработанной методики мы получили следующий интегральный индекс технологической эффективности:

$$I_{ПЭ} = \sqrt[3]{2,4843 \times 0,9955 \times 1,0490} = 1,3741$$

Данная методика имеет свой недостаток, так как конечный результат сильно зависит от количества и точности показателей, которые берутся для оценки, однако она дает более реальный результат по сравнению с другими методиками.

Список использованных источников

1. Касаева, Т. В. Методологические аспекты оценки эффективности бизнеса: монография / Т. В. Касаева, Е. Ю. Дулебо, Я. И. Муратова. – Витебск: УО «ВГТУ», 2010. – 139 с.
2. Касаева, Т. В. Анализ производственной эффективности деятельности организации / Т. В. Касаева, Ю.В. Вишневская // Экономика: материалы докладов 50 международной научно-технической конференции преподавателей и студентов, Витебск, 20 апреля 2017 г. / Витебский гос. технолог. ун-т. – Витебск, 2017. – С. 143–145.
3. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / Е. В. Харитоновна [и др.]; под общ. ред. А. Н. Соломатина. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с.

УДК 005.7:334.72(476)

УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОБЩЕСТВАМИ НА УРОВНЕ НАБЛЮДАТЕЛЬНЫХ СОВЕТОВ

Киндрук Л.Ф., доц., Кухарев В.И., доц.

Белорусский государственный экономический университет,

г. Минск, Республика Беларусь

Реферат. В статье рассмотрены вопросы совершенствования эффективности корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративное управление, наблюдательный совет, независимые директора.

Важным направлением совершенствования эффективности корпоративного управления, привлекательности компании для инвесторов и кредиторов являются общая, правовая и экономическая культура членов органов управления хозяйственных обществ и мажоритарных акционеров, наличие отлаженной системы взаимоотношений между органами управления и внутри их, в частности, существование дееспособного, высококвалифицированного наблюдательного совета.

В этой связи интересен анализ достаточно часто применяемого в дальнем и ближнем зарубежье избрания в наблюдательные советы хозяйственных обществ независимых директоров и профессиональных управляющих, а также перспективы применения этого метода в Республике Беларусь.

Независимый директор – член наблюдательного совета, неаффилированный с менеджментом компании, ее поставщиками, покупателями, консультантами, акционерами, имеющими существенный пакет акций (долей в уставном фонде). Для подтверждения статуса независимости директора важно, чтобы у него не было конфликта интересов в данной компании, а также то, что он имеет возможность (в том числе основанную на материальной независимости от компании) составлять независимое и профессиональное суждение.

Профессиональный управляющий – член наблюдательного совета, высококвалифицированный специалист, отвечающий предъявляемым к нему, как к субъекту управленческой деятельности, требованиям, способный вырабатывать и реализовывать решения по достижению основных целей, стоящих перед компанией.

Международная практика свидетельствует, что независимые директора и профессиональные управляющие являются важным элементом системы корпоративного управления. Так, правила листинга крупнейших международных бирж с недавнего времени требуют наличия независимых директоров в составе наблюдательных советов котируемых эмитентов [1, с. 185].

Кодекс корпоративного поведения многих стран мира рекомендует акционерным обществам включать в состав наблюдательного совета независимых директоров. По информации Всемирного банка удельный вес независимых директоров в общем количестве