



ISSN 2072-8441

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

<http://elibrary.miu.by/journals!/item.eiup.html>

Головачев, А.С. Интегральный подход к оценке экономической эффективности организации / А.С. Головачев // Экономика и управление. – 2014. – № 3 (39). – С. 4–8.

ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.С. Головачёв^а

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

двуединная цель организации, критерий оценки эффективности, механизм интегральной оценки, предпосылки создания механизма, система показателей, методика определения эффективности

СТАТЬЯ ПОСТУПИЛА В РЕДАКЦИЮ

3 марта 2014 г.

АННОТАЦИЯ

Доказана необходимость совершенствования традиционных методов определения экономической эффективности организации в рыночных условиях. Предлагается уточнить цель организации не только по получению прибыли, а прежде всего по удовлетворению потребностей рынка. Разработан механизм интегральной оценки эффективности организации, который включает основные предпосылки его создания, методическую основу формирования системы, показатели оценки эффективности и методики их расчёта.

WEB

<http://elibrary.miu.by/journals!/item.eiup/issue.39/article.1.html>

INTEGRATED APPROACH TO ASSESSMENT OF ENTITY'S ECONOMIC EFFICIENCY

A.S. Golovachev^a

KEYWORDS

twin goal of an entity, criterion of efficiency assessment, integrated assessment method, prerequisites for method development, indicators system, methods of efficiency determination

RECEIVED

March 3, 2014

ABSTRACT

The article demonstrates the necessity to improve traditional methods of economic efficiency assessment under market conditions. The author offers to specify the organization's goal both to gain profit and especially to satisfy the demands of the market. The author develops a method of integrated assessment of organization's efficiency including the main preconditions of its formations, methodological basis of system forming, indicators of efficiency assessment and methods of their calculation.

WEB

<http://elibrary.miu.by/journals!/item.eiup/issue.39/article.1.html>

Актуальность проблемы и необходимость ее решения

Актуальность совершенствования методики оценки экономической эффективности организации на основе использования интегрального подхода обусловлена сложностью и многофакторностью деятельности организации, что требует разработки такого механизма оценки ее эффективности, который: а) обеспечил бы комплексность, системность и достоверность такой оценки; б) отражал усиление влияния рынка на производственную деятельность любой коммерческой организации; в) был направлен на реализацию главной двуединной цели — **удовлетворение спроса** на производимые товары и услу-

^а Головачёв Александр Степанович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления производством Минского университета управления
Golovachev Alexandr Stepanovich, Grand PhD in Economics, Professor, professor of Economics and Production Management Department, Minsk University of Management

ги (основная миссия организации) и получение на этой основе прибыли. По этому конечными результатами деятельности современной организации выступает, с одной стороны, объем реализованной продукции — эффект от достижения внешней цели по удовлетворению потребностей рынка, а с другой — масса полученной при этом прибыли — эффект от достижения внутренней цели организации.

Главной причиной, вызывающей необходимость такой оценки является постоянная потребность руководителей и менеджеров организации в получении количественных характеристик, во-первых, степени реализации внутренней цели предприятия, а во-вторых, экономичности реализации как внешней, так и внутренней целей. Безусловен интерес руководства организации и собственников к тому, в какую сумму затрат обошелся каждый рубль полученной прибыли.

Интегральная оценка экономической эффективности организации необходима для:

- выработки и принятия управленческих решений по широкому кругу проблем, связанных с развитием организаций;
- поиска и последующей реализации резервов снижения затрат, увеличения объемов производства и реализации продукции, повышения ее качества;
- организации системы материального стимулирования процесса повышения экономической эффективности производства и предприятия в целом;
- обоснования ценообразования на производимую продукцию и соотношения цены и качества.

Методические основы разработки интегрального подхода к оценке экономической эффективности организации

Методические основы интегральной оценки эффективности организации предполагает сочетание отношений а) фактического объема реализованной продукции и б) реально полученной суммы прибыли от этой реализации к сумме затрат, обеспечивающих получение этих результатов. Эти показатели экономической эффективности производства и реализации продукции выражают величину отдачи, полученной с каждой единицы вложенных в результат текущих затрат экономических ресурсов.

Критерием оценки эффективности деятельности организации выступает сочетание степени удовлетворения интересов потребителя в качественной продукции по доступной цене и товаропроизводителя — в прибыли. Критериальными показателями являются их система, которая включает первую группу показателей, характеризующих эффективность использования текущих затрат; вторую группу показателей, характеризующих эффективность использования средств производства (средств труда и предметов труда); третью группу показателей, характеризующих эффективность использования живого труда (вторая и третья группы показателей характеризуют эффективность использования ресурсов) и четвертую группу показателей, характеризующих степень достижения главной двуединой цели организации по удовлетворению потребностей рынка и роста прибыли.

При этом методическая основа интегрального механизма оценки эффективности организации предполагает использование применяемых в практике аналитической работы организаций ряда показателей дифференцированно характеризующих эффективность затрат, отдельных видов ресурсов и деятельности организаций (производственный, инвестиционный и финансовый). Это прежде всего такие известные показатели как:

рентабельности производства, которая определяется отношением прибыли организации до налогообложения ($Пор_2$) к сумме основных и оборотных средств ($Ос$ и $Обс$):

$$P_{\text{произв}} = [Пор_2 / (Ос + Обс)] * 100$$

Этот показатель характеризует эффективность использования данных ресурсов с точки зрения только внутренней цели организации в части получения прибыли;

рентабельность продаж, которая определяется отношением прибыли реализованной продукции ($Ппн$) к объему продаж, то есть к объему реализованной продукции:

$$P_{\text{продаж}} = (Ппн / V_{\text{пн}}) * 100$$

Этот показатель оценивает эффективность реализации внешней цели организации по удовлетворению потребностей рынка и характеризует размер прибыли на 1 рубль продаж продукции;

рентабельность реализованной продукции, которая определяется отношением прибыли от реализации продукции ($Ппр$) к полной себестоимости и всех видов реализованной продукции ($\sum c$):

$$P_{\text{прод}} = (Ппр / \sum c) * 100$$

Этот показатель характеризует эффективность использования текущих затрат, отражает степень реализации внутренней цели предприятия (получения прибыли) и оценивает размер прибыли на 1 рубль текущих затрат на производство и реализацию продукции;

фондоотдача (отдача основных средств) определяется отношением объема произведенной или реализованной продукции к среднегодовой стоимости основных средств (капитала):

$$\tilde{Ф}_o = V_{\text{пн}} / Ос; \quad \tilde{Ф}_o = V_{\text{пн}} / Ос.$$

рентабельность основных средств определяется отношением суммы чистой прибыли или прибыли от реализации продукции к среднегодовой стоимости основных средств:

$$P_{oc} = Пч / Ос * 100; \quad P_{oc} = Ппн / Ос * 100.$$

Показатель фондоотдачи оценивает отдачу 1 рубля основных средств в объеме произведенной или реализованной продукции и отражает степень реализации внешней цели предприятия, а рентабельность основных средств — внутренней цели;

производительность труда, которая, используя показатель выработки, определяется отношением $V_{\text{пн}}$ или объема добавленной стоимости $Дс$ или прибыли организации к среднесписочной численности работающих $Чср$.

$$P_{\text{т}} = V_{\text{пн}} / Чср; \quad P_{\text{т}} = Дс / Чср; \quad P_{\text{т}} = Пор_2 / Чср$$

Наиболее полно производительность труда в рыночных отношениях отражает показатель выработки по прибыли. На втором месте стоит показатель выработки по добавленной стоимости, который может определяться в двух вариантах. Во-первых, когда добавленная стоимость определяется разницей между объемом реализации продукции и материальными затратами, то есть добавленная стоимость в данном случае будет представлять сумму амортизационных отчислений, заработной платы и прибыли. При этом для повышения добавленной стоимости организация будет стремиться к увеличению не только заработной платы и прибыли, но и амортизационных отчислений за счет использования метода ускоренной амортизации, что важно для финансирования обновления весьма устаревших основных средств. В данном случае ускоренная амортизация приобретает завуалированную форму прибыли, не облагаемую налогом. Важно, чтобы организации использовали амортизационные отчисления для обновления основных средств, а не для других целей.

Во вторых, когда добавленная стоимость определяется суммой заработной платы и прибыли, то в данном случае представляется возможность оптимизировать соотношение заработной платы и прибыли. Это будет сдерживать накачивание добавленной стоимости за счет увеличения заработной платы, как это происходит сейчас на ряде предприятий страны, и перелива прибыли в заработную плату. Однако с точки зрения цели организации показатель выработки по объему реализованной продукции в расчете на одного работающего характеризует степень достижения внешней цели, а показатели выработки по добавленной стоимости и прибыли — внутренней цели. Но во всех трех случаях выработка по реализации, или по добавленной стоимости, или по прибыли характеризует эффективность использования только одного ресурса — труда, что не достаточно для полной оценки эффективности деятельности организации.

Важным показателем производительности труда является *рентабельность труда* (Pm):

$$Pm = (Порз/Знл) * 100$$

Рентабельность труда показывает сколько на один рубль заработной платы всех работников организации ($Знл$) приходится прибыли. Этот показатель, во-первых, отражает лишь эффективность одного ресурса организации — труда, а во-вторых, он характеризует степень достижения внутренней цели организации лишь по одному ресурсу.

Количественные характеристики эффективности функционирования организации по приведенным выше показателям являются дифференцированными и одновременно разрозненными. Каждый в отдельности эти показатели не обладают свойствами системности и комплексности, не обеспечивают получения интегральной оценки эффективности организации и не представляют собой единого механизма оценки. Так как организация — это система многих составляющих как по количеству, так и по взаимодействию, то для определения ее эффективности необходимо использовать систему отдельных дифференцированных показателей, характеризующую эффективность использования всех затрат и ресурсов.

Современный механизм интегральной оценки эффективности организации включает основные предпосылки его создания, методическую основу формирования системы показателей, ее состав и методику расчета этих показателей.

Предпосылками разработки механизма системной и интегральной оценки эффективности организации является необходимость:

— системного отражения в оценке эффективности сложности и многофакторности процесса производства и реализации продукции;

— количественной оценки эффективности, во-первых, по степени достижения заданных внутреннего и внешнего эффектов и, во-вторых, определения уровня экономичности, то есть ресурсо- и затратноотдачи при получении этих эффектов;

— получения системного и интегрального воздействия всего множества факторов на функционирование организации в целом.

Методическая основа формирования системы показателей оценки экономической эффективности организации представляет собой следующие требования:

эта система показателей должна иметь ориентацию на возможность получения положительного соотношения результата (эффекта) к совокупности привлеченных для этого текущих затрат и экономических ресурсов;

показатели результата (эффектов) должны обеспечивать сочетание объема реализованной продукции и суммы полученной прибыли от реализации продукции, которые в совокупности отражают главную двуединую цель организации по достижению внешней и внутренней цели экономической эффективности организации;

в качестве показателя прибыли должна выступать прежде всего прибыль полученная от реализации продукции, которая в наибольшей мере отражает целевое предназначение коммерческой организации;

для достоверной оценки величины внешнего эффекта организации, выражаемого реализованной продукцией, ее объем должен быть скорректирован с учетом соблюдения товаропроизводителем всех условий, предусмотренных договором купли-продажи (по объему, ассортименту, качеству и срокам поставки продукции);

чтобы при определении показателей знаменателя комплексно-интегральной оценки эффективности организации использовался затратно-ресурсный подход, предусматривающий использование совокупности индексных показателей текущих затрат и ресурсов. При этом здесь должна быть не арифметическая сумма текущих затрат и ресурсов, а интеграция системы индексов затратноотдачи, фондоотдачи и производительности труда, что отвечает требованиям методики интегральной оценки эффективности организации. Все это исключает ситуации, когда высокий уровень экономической эффективности производства, измеренный только по затратному методу (по текущим затратам), может «сосуществовать» с низкой эффективностью использования привлеченных ресурсов. Или наоборот, высокий уровень ресурсоотдачи конкретного производства может сопровождаться низким уровнем затратноотдачи;

чтобы система показателей оценки экономической эффективности деятельности организации содержала четыре группы показателей, характеризующих а) эффективность текущих затрат, использованных на производство конечного результата (эффекта), б) эффективность использования средств производства (основных и оборотных средств), в) эффективность использования ресурсов живого труда, г) степень реализации главной двуединой цели организации по достижению заданных объемов как внутреннего, так и внешнего эффектов ее деятельности.

Первые три группы показателей предназначены для оценки экономичности производства, а четвертая — для характеристики полезной результативности деятельности организации в целом.

В зависимости от степени обобщения оценки эффективности организации вся совокупность показателей и методов их оценки должны быть дифференцирована на пять уровней: критериальный показатель, интегральные, комплексные, обобщающие и частные показатели.

Критериальный показатель позволяет осуществить количественную оценку экономической эффективности деятельности организации в целом (\mathcal{E}). Он определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \sqrt{\mathcal{E}f * \mathcal{E}ц},$$

где $\Delta\phi$ — эффективность текущих затрат и использования производственных ресурсов;

$У\phi$ — степень достижения главной цели организации.

Значение показателя ($\Delta\phi$) отражает экономическую эффективность производства. Он определяется на основе оценки интегральных показателей затратоотдачи ($\mathcal{I}z$), ресурсоотдачи основных и оборотных средств ($\mathcal{I}\phi$) и производительности труда ($\mathcal{I}m$) по формуле:

$$\Delta\phi = \sqrt[3]{\mathcal{I}z * \mathcal{I}\phi * \mathcal{I}m},$$

где показатели — индексы ($\mathcal{I}z$, $\mathcal{I}\phi$, $\mathcal{I}m$) определяются отношением фактически достигнутых в данном периоде значений показателей затратоотдачи ($Зo$), фондоотдачи ($\mathcal{F}o$) и производительности труда ($Пm$) к их значениям достигнутых за прошлый (базовый) период. При этом фондоотдача определяется по сумме основных и оборотных средств. В итоге получаем:

$$\mathcal{I}z = Зo_{факт} / Зo_{баз}; \quad \mathcal{I}\phi = \mathcal{F}o_{факт} / \mathcal{F}o_{баз}; \quad \mathcal{I}m = Пm_{факт} / Пm_{баз}$$

Показатели уровня затратоотдачи ($Зo$), фондоотдачи ($\mathcal{F}o$) и производительности труда ($Пm$) определяются по формулам:

$$Зo = V\phi n / \sum C; \quad \mathcal{F}o = V\phi n / (OC + ОбС); \quad Пm = V\phi n / Чср$$

где $V\phi n$ — объем реализованной продукции;

$\sum C$ — сумма текущих затрат, то есть полная себестоимость всех видов реализованной продукции;

$OC + ОбС$ — сумма среднегодовой стоимости основных и оборотных средств;

$Чср$ — среднесписочная численность персонала организации.

Значение $У\phi$, которое оценивает степень достижения главной двуединой цели организации и включено в модель расчета критериального показателя, определяется по формуле:

$$У\phi = \sqrt{\mathcal{I}pn * \mathcal{I}np},$$

где $\mathcal{I}pn$ — показатель оценки выполнения предприятием договорных обязательств по поставкам продукции;

$\mathcal{I}np$ — показатель, характеризующий выполнение плана по прибыли организации.

Показатель $\mathcal{I}np$ оценивает степень осуществления внешней цели организации по объему реализации продукции с учетом всех условий договора купли-продажи. Он определяется по формуле:

$$\mathcal{I}np = Кон * Кс,$$

где $Кон$ — коэффициент удовлетворения организацией потребностей всех заказчиков на поставку продукции по качеству, объему и номенклатуре;

$Кс$ — коэффициент выполнения договорных обязательств по срокам поставок.

Коэффициент $Кон$ определяется по формуле:

$$Кон = 1 - \sum (Bд - B\phi) / \sum Bд,$$

где $B\phi$, $Bд$ — объем продукции i номенклатуры фактически реализованной и требуемой согласно договора по

поставкам, тыс.рублей (их разница — есть объем недопоставки i продукции потребителю. Если эта разница равна нулю, то $Кон = 1$).

Коэффициент $Кс$ определяется по формуле:

$$Кс = \sum_{j=1}^m (O\phi * D\phi) / \sum_{j=1}^n (Oд * Dд),$$

где m , n — общее фактическое число поставок и их число по договорам;

$O\phi$ — фактический объем j -й поставки;

$Oд$ — объем j поставки по договорам;

$Dд$ — срок поставки продукции по договорам,

$D\phi$ — срок поставки по договорам и по факту.

Оценка степени реализации внутренней цели организации по выполнению плана прибыли определяется по формуле:

$$\mathcal{I}np = Прфакт / Прплан,$$

где $Прфакт$ и $Прплан$ — фактически полученная сумма прибыли от реализации и ее плановая величина.

Обобщающие показатели характеризуют:

— рациональность использования отдельных видов текущих затрат (материалоотдача, фондоотдача — отдача основных средств, оборачиваемость оборотных средств, производительность труда);

— выполнение производственной программы в стоимостном и натуральном выражении;

— рентабельность продаж;

— рентабельность реализованной продукции.

Частные показатели обеспечивают дифференцированную оценку использования отдельных видов текущих затрат (материалы, сырье, топливо, энергия, заработная плата), основных средств (использованные оборудование по времени, производительности), оборотных средств (коэффициент оборачиваемости, длительность одного оборота), труда (использование рабочего времени, уровень квалификации, соответствие тарифного разряда рабочих уровню их квалификации), рабочих, а также показатели-факторы, влияющие на отдельные показатели экономической эффективности производства и организации в целом (структура реализации отдельных видов продукции, уровень выполнения производственной программы по объему производства каждого вида продукции, выполнение показателей качества продукции, полученная прибыль по отдельным видам продукции, себестоимость единицы продукции).

Заключение

Традиционные методы оценки экономической эффективности организации, имеют следующие недостатки: а) отражают не эффективность производства, а рациональность использования затрат и ресурсов (это показатели производительности труда по выработке, фондоотдачи, материалоотдачи); б) в лучшем случае они направлены на достижение лишь внутренней цели организации по достижению прибыли, при этом, упускается из виду миссия организации по обеспечению потребностей рынка.

Предлагается уточнить цель организации, которая должна быть двуединой а)удовлетворение спроса на производимые товары и услуги (основная миссия организации) и б) получение на этой основе прибыли. Критерием оценки эффективности деятельности органи-

зации выступает сочетание степени удовлетворения интересов в качественной продукции (услуг) по доступной цене и производителя — в прибыли. Показателями эффективности организации выражают величину отдачи, полученной с каждой единицы вложенных в результат как текущих затрат, так и привлечения для этого экономических ресурсов.

Разработан современный механизм интегральной оценки эффективности организации, который включает основные предпосылки его создания, методическую основу формирования системы показателей и методики их расчёта. В зависимости от степени обобщения оценки эффективности организации вся совокупность показателей и методов их оценки дифференцированы на пять уровней: критериальный показатель, интегральные, комплексные, обобщающие и частные показатели, которые отражают внешнюю цель организации — по удовлетворению потребностей рынка и внутреннюю цель — по получению организацией прибыли.

Литература/References:

1. Выборнов, В.И. Экономическая эффективность промышленного производства. Методы измерения и пути повышения / В.И. Выборнов, В.С. Маврицев. — Минск: Выш. шк., 1973.
2. Выворец, А.Д. Экономика предприятия / А.Д. Выворец. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
3. Головачев, А.С. Экономика предприятия (организации). В 2 ч. Ч. 1 / А.С. Головачев. — Минск: Выш. шк., 2011.
4. Дубина, А.П. Эффективность предприятия: методы оценки и факторы повышения / А.П. Дубина. — Минск: МИУ, 2011.
5. Ильин, А.И. Планирование на предприятии / А.И. Ильин. — Минск: Новое знание, 2004.
6. Мейер, М.В. Оценка эффективности бизнеса / М.В. Мейер. — М.: Варшава, 2004.
7. Савицкая, Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия. Методологические аспекты / Г.В. Савицкая. — Минск, 2004.
8. Суша, Г.З. Методика определения экономической эффективности предприятия / Г.З. Суша. — Минск: МИУ, 2003.
9. Экономика предприятия / Л.Н. Нехорошева [и др.]; под ред. Л.Н. Нехорошевой. — Минск: БГЭУ, 2008.
10. Экономика организации (предприятия): учеб.-метод. комплекс / под ред. В.И. Кудашова, А.С. Головачева. — Минск: МИУ, 2013.