

Косенко О.А.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены некоторые вопросы, связанные с эффективностью хозяйственно-предпринимательской деятельности предприятий. Разобраны основные сложности в оценке эффективности коммерческой деятельности, а также приведен новый взгляд экономистов на само понятие эффективности как экономической категории.

Эффективность, в общем виде, представляет собой результативность какой-либо материальной системы.

Экономическая эффективность – экономическая результативность данной системы или тот экономический результат, который получается в процессе ее функционирования и развития; на макроуровне выражается как отношение результата в виде материальных благ и услуг к затратам ресурсов в стоимостном выражении за определенный период времени; на микроуровне – как отношение прибыли к затратам ресурсов.

Экономический эффект (результат) проявляется в росте продукции валовой и конечной, а также чистой (т. е. национального дохода) в стоимостном и натуральном выражении; эффективность же измеряется отношением результата (продукции) к вызвавшим его затратам (вложениям).

Эффективность деятельности, которая есть результат наших действий, мы можем наблюдать, сравнивать и оценивать материально. Другая ситуация с экономической эффективностью. Результатом принятых сегодня управленческих решений является полученная выручка, прибыль, долгосрочная эффективность и устойчивость организации. Все эти показатели проявляются в будущем, поэтому экономическую эффективность наблюдать непосредственно невозможно. Вследствие этого экономическая эффективность деятельности предприятия не может быть измерена с помощью достоверных показателей достигнутых результатов. Однако, экономическая эффективность может быть оценена с помощью финансовых (например, цена акции) или нефинансовых (например, степень удовлет-

воренности потребителей качеством обслуживания) показателей.

На сегодняшний день можно считать, что проблема измерения и оценки эффективности бизнеса является одной из самых актуальных. Это связано, в том числе и с тем, что изменилось понимание самого термина «эффективность». Если раньше эффективность понималась как отношение затраченных усилий к полученным результатам, то сейчас эффективность воспринимается как способность к устойчивому росту и генерации прибыли предприятия в будущем. Кроме того, в последние годы появилось много работ, раскрывающих содержание современного понимания эффективности и методов ее оценки, однако ряд аспектов этой проблемы еще не получил убедительного разрешения. Так в частности, достаточно полно раскрыта тема эффективности производственных предприятий, предприятий сферы услуг, но тема эффективности торговых предприятий и торговых отношений практически не раскрыта. В работах ученых если и говорится о торговле, то, как правило, имеется в виду мировая торговля или же торговля в рамках различных торгово-экономических организаций.

В этом смысле основная сложность при оценке экономической эффективности деятельности торговых предприятий заключается не в измерении показателей процессов и результатов деятельности, а в выборе из них таких показателей, опираясь на которые можно с высокой долей вероятности прогнозировать денежные потоки в будущем, а также говорить о долгосрочной устойчивости бизнеса. Также необходимо помнить о том, что в любом прогнозе заключена доля неопределенности, так как прогноз всегда опирается на удачный или неудачный опыт прошлого, а окружающая предприятие внешняя среда не статична и находится в непрерывном движении. Оценка эффективности всегда сопряжена с неопределенностью, поскольку она зависит скорее от предположений, чем от прямого измерения и наблюдения.

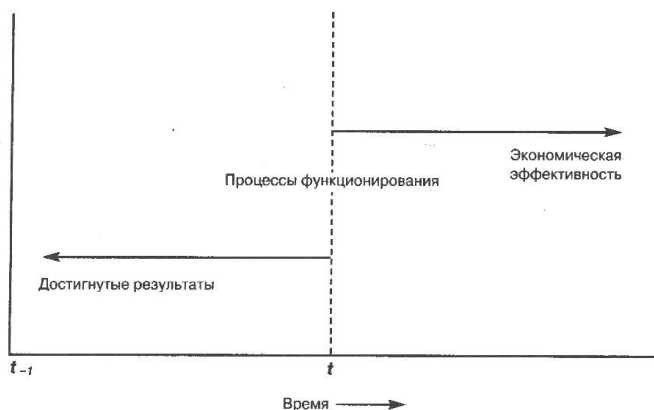


Рис. 1. Временная локализация трех типов эффективности

Чем больше степень влияния и скорость изменения окружающей среды, временной лаг воздействия факторов, влияющих на оценку эффективности экономической деятельности, тем выше неопределенность оценки. Однако, несмотря на наличие неопределенности, проведение оценки экономической эффективности деятельности просто необходимо для компаний. В отсутствие таких оценок предприятия не имели бы представления о состоянии своих дел, а, следовательно, не знали бы какие именно бизнес-процессы необходимо улучшать, а финансовые рынки не знали бы, как их оценивать.

Кроме того, все показатели оценки достижения результатов и бизнес-процессов предприятия являются показателями эффективности, так как есть все основания ожидать, что с помощью этих показателей, рассчитанных на основе прошлых данных, можно спрогнозировать будущее состояние дел на предприятии. И хотя нет идеальных показателей эффективности деятельности предприятия, практически все показатели оценки эффективности вполне позволяют делать надежные предположения об экономической эффективности.

Каждый год все больше и больше достаточно крупных и, казалось бы, успешных компаний становятся банкротами. Например, гигант американской экономики компания Enron объявила об общей прибыли размером в 1,5 миллиарда долларов за период с третьего квартала 2000 года по третий квартал 2001 года, а в следующем квартале того же года объявила о начале процедуры банкротства.

В России одним из самых крупных предприятий-банкротов стал, пожалуй, «ЮКОС» (признан банкротом в августе 2006 года). Акционеры «ЮКОСа» предъявляют требования на сумму более 50 миллиардов долларов.

В 2002 году было признано банкротом одно из самых крупных предприятий Иркутской области ОАО «Саянскимпром». Общая кредиторская задолженность на момент начала процедуры банкротства составляла 2,022 млрд. рублей.

В 2007 году Центральный Банк Российской Федерации признал банкротом ООО «Финансово-кредитный банк», АКБ «Межотраслевой

Промышленный Банк», КБ «ХАСАБИОРТОВСКИЙ», КБ «Рубин», ОАО «Сибэкономбанк».

Также в 2006 году был признан банкротом один из крупнейших автомобилестроительных заводов на постсоветском пространстве ОАО «Москвич».

Киргизия также не стала исключением, и здесь есть достаточно крупные предприятия, которые были признаны банкротами. К ним относятся: ОАО «Чуйская птицефабрика» - ноябрь 2006 года, АО «Кыргызский паточный завод» - июнь 1999 г. Более мелкие предприятия, ставшие банкротами ОАО «Ак-Кеме», множество отечественных банков.

Все эти факты банкротства говорят о том, что своевременно проведенная оценка эффективности деятельности просто жизненно необходима. Практически на любом этапе, если руководству понятно, в каком бизнес-процессе происходят сбои, можно избежать банкротства и даже стать лидером доходности в отрасли.

Все вышесказанное актуально только лишь тогда, когда оценка эффективности предприятия проведена правильно, выбраны нужные показатели, то есть существует точная оценка эффективности бизнеса. Однако вопрос о возможности проведения такой оценки остается открытым. Очень долгое время считалось, что эффективность некоммерческих организаций, таких как, например, больницы, учебные заведения, сложно измерить и оценить. В то же время считалось, что коммерческие предприятия гораздо более просты в оценке эффективности деятельности, так как они стремятся максимизировать прибыль и, по крайней мере, понятно какой именно аспект хозяйственной деятельности коммерческих предприятий надлежит сравнивать. Но приведенные выше примеры, свидетельствуют о том, что показатели выше прибыли непрозрачны, то есть не отражают истинное положение дел в компании.

Процедура оценки эффективности деятельности предприятия не так проста, как кажется. Одна из сложностей заключается в различии между тем, что мы хотим измерить, и тем, что мы можем измерить. Например, руководству предприятия хотелось бы оценить эффективность только что нанятого сотрудника, в то время как можно оценить эффективность уже работающих. Или, хотелось бы

оценить эффективность вложения средств в новое оборудование, однако можно оценить лишь эффективность старого. Но повторение действий, удачных в прошлом, необязательно приведет к успеху в будущем.

Еще один момент, осложняющий измерение эффективности, состоит в сложности самого предприятия, как системы. Чем сложнее организован бизнес, тем больше показателей необходимо отслеживать и анализировать, а большое количество показателей затрудняет понимание реальной обстановки в компании.

Решением проблемы, вызванной разрывом между тем, что хотим и можем измерить, состоит в составлении плана. При наличии даже краткосрочных планов этот вопрос снимается, так как сравниваются плановые показатели с фактическими, а не настоящие с прошлыми.

Трудно выбрать из множества показателей те, которые отвечают требованиям текущего момента, однако никто и ничто не запрещает менеджерам предприятий менять «бесполезные» показатели на

те, которые в большей степени отражают то, что происходит в бизнесе. Чем больше разных сторон деятельности оценивается, тем более полную информацию о предприятии имеют руководители, собственники и инвесторы.

Сложности организаций также не следует бояться, так как аналитическим путем, используя методы системного анализа, можно исследовать предприятия по частям.

Все же плохая оценка эффективности лучше, чем полное ее отсутствие как таковой.

Литература:

1. Орлов А.И. Теория принятия решений. М.: Экзамен 2006
2. Байе Майкл Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса. М.: Юнити, 1999
3. Мейер Маршал В. Оценка эффективности бизнеса. М.: Вершина, 2004
4. Корпоративный менеджмент – теория и практика финансового анализа www.cfin.ru