

## К ВОПРОСУ ОБОСНОВАНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РЫНКА

© 2014

С.С. Финько, экономист, соискатель

ОАО «АВТОВАЗ» Тольятти (Россия)

*Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)*

**Ключевые слова:** методы оценки экономической эффективности; показатели эффективности; критерии оценки; норматив; эталон; предпринимательская структура.

**Аннотация:** Для определения результативности деятельности предприятия и получения более полного представления о состоянии дел и выявления резервов, которые позволяют обеспечить развитие предприятию, целесообразно проводить анализ и оценку эффективности развития предприятия.

В статье рассматриваются основные методы оценки экономической эффективности предприятия машиностроительной отрасли, среди которых можно выделить матричные и графические методы, дифференциальные методы, комплексная оценка с использованием интегрального показателя, использование обобщенной функции желательности, балльная оценка, анализ иерархий, а также определение уровня эффективности продукции на основе суммарного отклонения от идеальной точки.

Систематизация критериев и методов оценки эффективности, которые могут использоваться при проведении оценки применительно к предприятию, свидетельствует о том, что в большинстве методик используются качественные и стоимостные критерии. Большинство методик определяет зависимость достоверности и объективности оценки с человеческими ресурсами, так как при проведении оценки уровня эффективности предприятия по ряду методик используется субъективизация оценки критериев.

Автором предлагается проведение оценки уровня эффективности с позиции результативности продаж, которая должна использоваться в качестве общего показателя эффективности предприятия машиностроительной отрасли.

Предлагаемая модель связана с тем, что в качестве ограничения для повышения эффективности предприятия на машиностроительном рынке служит не совокупный объем продаж на рынке, а показатель абсолютной рыночной доли предприятия, что позволяет учитывать уровень конкуренции на данном рынке. При этом определяется зависимость результативности продаж от ряда критериев, к числу которых относятся критерии эффективности продукции на рынке: стоимость, качество, сроки поставки.

В современных условиях быстро развивающихся рынков и острейшей конкуренции между предприятиями различных форм собственности повышаются требования к их деятельности, формированию и реализации стратегии их развития. При этом важным требованием к системам управления становится их одновременная нацеленность на общий результат и четкие цели каждого его подразделения в каждый момент времени.

Для определения результативности деятельности предприятия и получения более полного представления о состоянии дел и выявления резервов, которые позволяют обеспечить развитие предприятию, целесообразно проводить анализ и оценку эффективности развития предприятия. Имея полную информацию о текущем состоянии и тенденциях развития предприятия можно умело корректировать движения развития предприятия в условиях нестабильной внешней среды, оперативно принимать решения об изменениях и прогнозировать дальнейшее развитие предприятия.

Анализ экономической литературы определил возможность использования следующих основных методов оценки эффективности предприятий: матричные и графические методы, дифференциальные методы, комплексная оценка с использованием интегрального показателя, использование обобщенной функции желательности, балльная оценка, анализ иерархий, а также определение уровня эффективности продукции на основе суммарного отклонения от идеальной точки.

Матричные методы способствуют получению комплексной оценки эффективности на базе использования совокупности критериев, к которым относятся финан-

совые, товарные, рыночные, производственные критерии. На основе использования матричных методов оценки строится стратегическая матрица эффективности. При этом определяется позиции анализируемой предпринимательской структуры на рынке по двум и более критериям, лежащим в основе анализа. В качестве примера матричного метода оценки эффективности предпринимательской структуры следует рассматривать матрицу Нильсена [1], также матрицы BCG, Портера, SWOT и PEST-анализа.

Отрицательным моментом при использовании критериев оценки эффективности является то, что по всем критериям осуществляется градация только по трем группам оценки – низкой, средней и высокой. При использовании данного метода невозможно получить количественную оценку критериев эффективности.

Рассматривая дифференциальные методы оценки эффективности, следует отметить, что в данном случае осуществляется сопоставление единичных свойств оцениваемого и эталонного предприятия. По мнению Н.П. Гончарова, изначально определяется образец, эталон для осуществления сравнения [2].

Единичный показатель эффективности определяется по параметру услуги по формуле:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{oi}}$$

где  $P_i$  – величина  $i$ -го параметра для оцениваемого предприятия;

$P_{oi}$  – величина  $i$ -го параметра предприятия, принятого за эталон, при удовлетворении потребности полностью на 100%.

В качестве недостатка данного метода следует рассматривать отдельное изучение единичных показателей, отсутствие выстраиваемой системы оценки, что приводит к ее искажению.

При использовании комплексного метода оценки эффективности предприятия используются как групповые, так и интегральные показатели.

По мнению А.В. Андрейчикова [3], групповой показатель эффективности – сумма произведений единичных показателей в рамках определенной группы свойств предприятия на весовой коэффициент. При этом, по мнению А.В. Андрейчикова, необходимо определять групповые показатели как по экономическим, так и по качественным параметрам предприятия. Формула для расчета группового показателя эффективности предприятия следующая:

$$Q_j = \sum_{i=1}^n q_i \cdot J_i$$

где  $J_i$  – коэффициент весомости  $i$ -го параметра предприятия, присваиваемый на основе метода экспертных оценок, путем ранжирования показателей по значимости для потребителя внутри каждой группы. При этом для каждой группы выполняется равенство, когда сумма коэффициентов весомости в каждой группе свойств предприятия должна быть равна 1 или 100%.

$n$  – количество параметров услуги, подлежащих оценке.

Расчет интегрального показателя эффективности предприятия производится по формуле:

$$K_Q = \frac{Q_k}{Q_s}$$

где  $Q_k$  – групповой показатель эффективности по качественным характеристикам;

$Q_s$  – групповой показатель эффективности по экономическим свойствам.

С точки зрения автора исследования, данный метод оценки эффективности применительно к предпринимательской структуре обладает рядом недостатков, существенным из которых является то, что определение весовых коэффициентов осуществляется субъективно.

Н.П. Гончарова предлагает использовать обобщенную функцию желательности при определении эффективности предприятия [2]:

$$F = \sqrt[n]{f_1 f_2 \dots f_n},$$

где  $f_i = \frac{1}{e^{x_i}}$ , – функция желательности для  $i$ -ого параметра предприятия;

$n$  – количество анализируемых параметров;

$e$  – основание натурального логарифма;

$x$  – приведенное значение исследуемого параметра предприятия.

Уровень желательности для общего значения функции варьируется от 0 до 1. При этом 0 – худшее значение функции, 1 – лучшее значение.

С позиции автора исследования, в качестве недостатка данного метода оценки эффективности следует рассматривать то, что каждый показатель и уровень его значимости должен оцениваться по определенной шкале, что является сложной задачей.

Т.Л. Безрукова предлагает оценивать эффективность предприятия на основе метода анализа иерархий [4].

При использовании данного метода осуществляется декомпозиция проблемы на более простые компоненты, при этом происходит обработка суждений лица, принимающего решение в рамках предприятия.

С позиции автора исследования, использование данного метода целесообразно при выборе единственного варианта. Использование числовых оценок и вербальной формы описания критериев является прерогативой данного метода.

В качестве основного недостатка, с позиции автора исследования, метода анализа иерархий следует рассматривать субъективную оценку при осуществлении попарного сравнения показателей оценки эффективности.

В.В. Царевым [5] был разработан метод определения эффективности, основанный на суммарном отклонении от идеальной точки. Использование данного метода основывается на выборе базы сравнения, в качестве которой может выступать лучший вариант организации предприятия из существующих на анализируемом рынке. По мнению В.В. Царева, является определение списка базовых критериев, на основании которых должна осуществляться оценка уровня эффективности предприятия [5, с. 222]. При этом все количественные критерии, вследствие присутствия различных единиц при осуществлении оценки, приводятся к единым безразмерным величинам. Расчет нормализованного значения для каждого критерия при осуществлении оценки эффективности предприятия осуществляется по формуле [5, с. 345]:

$$x_{ij} = \frac{x_{ij}^{tek} - x_{ij}^{\min}}{x_{ij}^{\max} - x_{ij}^{\min}}$$

$x_{ij}^{tek}$  – текущее значение  $i$ -го критерия по  $j$ -ой организации;

$x_{ij}^{\min}$  – минимальное значение  $i$ -го критерия по  $j$ -ой организации;

$x_{ij}^{\max}$  – максимальное значение  $i$ -го критерия по  $j$ -ой организации.

Следующим этапом является определение максимальных нормализованных значений показателей по анализируемому критерию. Затем определяется суммарная величина отклонений текущих значений от максимального критерия [5, с. 87]:

$$A_j = \sum_{i=1}^n (1 - x_{ij}^{tek})$$

$$A_{j \rightarrow \min}, \quad j=1, \dots, n.$$

Максимизация приемлемого уровня эффективности с позиции потребителя определяется наименьшим суммарным значением по всем критериям.

С позиции автора исследования, выбранные критерии оценки уровня эффективности предприятия не всегда одинаково значимы с позиции потребителей, что приводит к снижению достоверности оценки.

Систематизация критериев и методов оценки эффективности, которые могут использоваться при проведении оценки применительно к предприятию, свидетельствует о том, что в большинстве методик используются качественные и стоимостные критерии. Большинство методик определяет зависимость достоверности и объективности оценки с человеческими ресурсами, так как при проведении оценки уровня эффективности предприятия по ряду методик используется субъективизация оценки критериев.

С точки зрения Т.Л. Безруковой [2], оценка уровня эффективности машиностроительного предприятия на рынке принимает вид следующего соотношения:

$$Y_k = K_c(\text{выс}) / K_c(\text{низк})$$

где  $Y_k$  – коэффициент, характеризующий уровень конкуренции между предприятиями одного вида бизнеса;

$K_c(\text{низк})$  – состояние эффективности предприятий на уровне ниже среднего, %;

$K_c(\text{выс})$  – состояние эффективности предприятий на уровне выше среднего, %.

Центральным вопросом в данной модели является оценка состояния эффективности предприятия, явления достаточно комплексного и многокритериального. В целях максимально полного учета в модели разнообразия параметров эффективности, автором были уточнены агрегированные параметры такого состояния применительно к деятельности торговых предприятий, функционирующих на рынке. Так, в качестве критериев, определяющих эффективность предприятия, с позиции Т.Л. Безруковой (обоснованной исследованием факторов эффективности машиностроительного предприятия на рынке) необходимо рассматривать следующие: объем продаж на рынке; прогнозируемый уровень продаж; затраты на содержание торговой структуры; минимальная плата за реализацию продукции на рынке при условии расширения сети поставок.

С точки зрения автора исследования, расчет интегрального показателя состояния эффективности предприятий необходимо производить по формуле:

$$I_k = \sum_{i=1}^n m(i) - D$$

где  $I_k$  – интегральное значение состояния эффективности предприятий, баллы;

$m$  – значение балльной оценки параметра эффективности по каждому предприятию, баллы;

$D$  – доля компаний, отвечающих критерию эффективности, в общем количестве исследуемых предприятий (численности выборки);

$n$  – количество исследуемых предприятий.

Если  $I_k \in (0; \frac{\min \cdot n \cdot 2}{2})$ , то состояние эффективности оценивается на уровне ниже среднего, соответственно если  $I_k \in (\frac{\min \cdot n \cdot 2}{2}; m \cdot n \cdot 2)$ , то состояние эф-

фективности – на уровне выше среднего. Для существенного упрощения интерпретации массы полученных данных, необходимо использовать сводную информацию о значениях эффективности по каждому параметру и сегменту предприятий, функционирующих на рынке машиностроительной отрасли.

С позиции автора исследования, перечисленные выше критерии эффективности машиностроительного предприятия на рынке носят индивидуализированный, разрозненный характер. В качестве интегрального критерия эффективности машиностроительного предприятия на рынке целесообразно использовать результативность продаж.

Таким образом, оценка эффективности предприятий на основе результативности общих продаж позволяет определить общие позиции предприятия на рынке, однако она не дает ответа на вопрос о том, как сможет повлиять на изменение занятой позиции. Поэтому такой подход должен быть дополнен факторным анализом, позволяющим сформулировать конкретные рекомендации для принятия управленческих решений.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. Гончарова Н.П. Конспект лекций по курсу «Макроэкономика». Киев : Киевский институт инвестиционного менеджмента, 2000. 180 с.
3. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2004. 470 с.
4. Безрукова Т.Л., Слостенко В.С., Штондин А.А. Управление маркетинговым развитием предприятий : монография. Воронеж : Новый взгляд, 2008.
5. Царев В.В. Внутрифирменное планирование. СПб.: Питер, 2002. 496 с.
6. Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник. 2-е изд. М.: Гардарики, 1999. 295 с.
7. Федеральная служба государственной статистики : официальный сайт. Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения 14.05.2014).

**TO ISSUE OF SUBSTANTIATION THE INDICATORS AND CRITERIA OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF ENTERPRISES IN A GLOBALIZED MARKET**

© 2014

*S.S. Finko*, economist AUTOVAZ, competitor  
*AUTOVAZ, Togliatti (Russia)*  
*Togliatti State University, Togliatti (Russia)*

*Keywords:* methods of assessment of economic efficiency; performance indicators; evaluation criteria; norm; standard; enterprise.

*Annotation:* In order to determine the efficiency of the enterprise performance, get more complete view on the state of business and find reserves allowing to ensure enterprise development it is reasonable to carry out the analysis and the assessment of the enterprise development efficiency.

The article reviews the basic methods of economic efficiency assessment of the engineering industry enterprise; among them are: matrix and graphic methods, differential methods, complex assessment with the use of integrated index, application of generalized desirability function, score evaluation, hierarchy analysis, and the assessment of product efficiency level on the basis of total deviation from ideal point.

Classification of criteria and methods of the efficiency assessment that can be used for enterprise evaluation testifies that most of the methods use the quality and value criteria. Most of the methods specify the dependence of the assessment fairness and objectivity on the human resources as they use subjectivity of criteria assessment when evaluating the enterprise efficiency level.

The author suggests carrying out of the assessment of efficiency level from the perspective of sales effectiveness which should be used as a general index of efficiency of the engineering industry enterprise.

The suggested model occurs due to the fact that the index of total market share of the enterprise serves as a restriction for the increase of efficiency of the enterprise within mechanical-engineering market that allows to take into account the level of competition within this market. In this case, the dependence of sales effectiveness on the range of criteria is determined; and among these criteria the following criteria of efficiency of the product in the market are: cost, quality, and delivery terms.