УДК 65.011:334.722

МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. О. Измалкина, магистрантка I курса направления 38.04.02 «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации» (г. Саранск, Россия), ya.izmalkina2012@mail.ru

Научный руководитель: С. М. Солдаткина, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и торгового дела Саранского кооперативного института (филиала) автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации» (г. Саранск, Россия), ssm1509@yandex.ru

Рассмотрены методические и практические основы и определены главные показатели оценки эффективности деятельности коммерческой организации. Изучены сущность и факторы эффективности деятельности.

Ключевые слова: эффективность, показатели, деятельность, методика оценки, коммерческая организация.

Обеспечение эффективного функционирования коммерческих организаций требует экономически грамотной оценки эффективности их деятельности, что во многом определяется умением анализировать последнюю. С помощью комплексной оценки изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются бизнес-планы и управленческие решения, осуществляется контроль над их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности коммерческой организации, вырабатывается экономическая стратегия ее развития, формируются направления повышения эффективности.

Эффективность коммерческой организации можно рассматривать как оценочный показатель результативности ее деятельности, представляющий

собой сравнение результатов (в том числе побочных и косвенных) работы и затраченных ресурсов (трудовых, материальных и др.). Критерии и показатели эффективности должны составлять единую систему, быть взаимоувязаны в процессе воспроизводства (рис. 1).

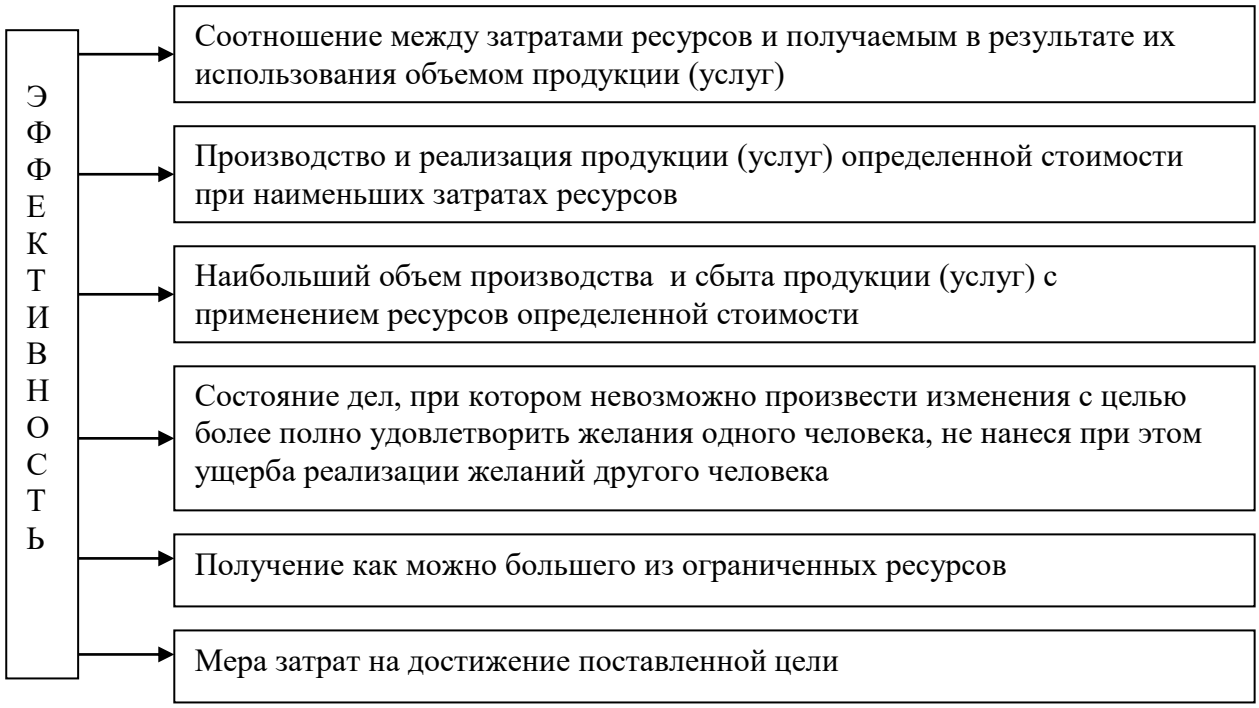

Рис. 1. Содержание эффективности деятельности организации [2]

Существует множество факторов, которые в той или иной степени оказывают влияние на эффективность деятельности организации. Их можно разделить на внутренние и внешние [4]. Первые определяют рентабельность деятельности и прибыли. Это ресурсные и факторы, связанные с объемом продаж: состояние ресурсов, условия их использования и расходования, величина и состав ресурсов. Внешние факторы непосредственно воздействуют на размер прибыли. К ним целесообразно отнести емкость рынка, на котором работает организация, конкуренцию, уровень цен, задаваемый поставщиком продукции, цены на услуги сторонних организаций, государственную политику и т. д. [3]

Процедура оценки эффективности деятельности коммерческой

организации, как и последовательность проведения любого аналитического исследования, включает в себя три основных этапа: подготовительный, основной и заключительный (рис. 2) [2].

Р и с. 2. Процесс оценки эффективности деятельности коммерческой организации

В ходе подготовительного этапа необходимо определиться с целью исследования. В соответствии с этим должен быть разработан и поставлен ряд задач, решение которых будет способствовать достижению заявленной цели. Цель также обусловливает выбор объекта и предмета исследования. Разработка программы исследования и установление сроков выполнения работ являются необходимым условием востребованности оценки, так как ресурс времени не безграничен и затягивание может привести к потере актуальности работы. Необоснованное же ускорение процедуры может негативно отразиться на качестве результатов [1].

Основной этап оценки эффективности деятельности коммерческой

организации состоит из четырех блоков. Первый включает в себя анализ среды, что позволяет изучить объект как целостную структуру с учетом внутренней и внешней среды его функционирования, а также выявить специфические особенности, которые в дальнейшем будут влиять на формирование показателей его работы и эффективность в целом. При этом в сфере внимания оказываются макро- и микроокружение организации. В ходе изучения внутренней среды, в частности, необходимо определить виды деятельности предприятия, рассмотреть и оценить его организационную структуру и культуру [2].

Оценка эффективности базируется на показателях, соизмеряющих результаты работы организации с ресурсами или затратами, используемыми для их достижения. Поэтому всестороннее изучение основных результатов деятельности и состояния ресурсов данного хозяйствующего субъекта – необходимое условие расчета и анализа показателей эффективности его функционирования (2-й блок).

Два следующих блока (3-й и 4-й) предполагают анализ эффективности использования ресурсов организации и построение системы обобщающих показателей эффективности деятельности предприятия. В совокупности применяемые при этом параметры можно разделить на показатели:

а) оценки масштабов производства;

б) эффективности ресурсов и затрат.

Рост масштабов производства характеризуется объемом продаж, стоимостью имущества и численностью персонала (табл. 1).

Таблица 1

Показатели оценки масштабов производства ООО «Премиум Клаб» за 2015–2017 гг.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение, (+/–)		Темп роста, %	
				2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Выручка от продаж	74 230	79 689	87 015	5 459	7 326	107,4	109,2

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	16 196	17 918	19 795	1 722	1 877	110,6	110,5
Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. руб.	16 382	18 852	20 829	2 470	1 977	115,1	110,5
Среднегодовая стоимость имущества, тыс. руб.	32 578	36 770	40 624	4 192	3 854	112,9	110,5
Среднегодовая численность персонала, чел.	54	54	54	–	–	–	–
Ресурсоотдача, руб.	2,28	2,17	2,14	–0,11	–0,03	95,2	98,6
Ресурсорентабельность, %	4,1	3,9	4,1	–0,2	0,2	–	–

Из табл. 1 видно, что масштабы деятельности ООО «Премиум Клаб» в исследуемом периоде возросли: увеличились выручка от продаж в динамике за три года на 17,2 %, а также стоимость основных и оборотных средств предприятия и имущества на 24,7 %. Негативной тенденцией является превышение темпов роста стоимости имущества предприятия над темпами роста выручки от продаж, что обусловило снижение показателя ресурсоотдачи в 2016 г. по сравнению с 2015 г. на 0,11 руб., или 4,8 %, а в 2017 г. по отношению к 2016 г. – еще на 0,03 руб., или 1,4 %.

Показатели эффективности ресурсов и затрат подразделяют на 4 группы:

– обобщающие показатели экономической эффективности производства и показатели эффективности использования основных средств (табл. 2);

– показатели эффективности использования оборотных средств;

– показатели эффективности использования труда;

– показатели эффективности использования материальных ресурсов.

Согласно табл. 2, обобщающие показатели, характеризующие эффективность деятельности в исследуемом периоде, улучшились. Так, если в 2016 г. по сравнению с 2015 г. уровень затрат на 1 руб. выручки ООО «Премиум Клаб» вырос на 0,1 %, а рентабельность производства снизилась на 0,7 процентных пункта, то в 2017 г. по отношению к 2016 г. сложилась

положительная динамика, а именно: затраты уменьшились на 0,2 % и рентабельность производства увеличилась на 0,3 %.

Таблица 2

Показатели оценки эффективности производства и использования основных средств ООО «Премиум Клаб» за 2015–2017 гг., руб.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение, (+/–)		Темп роста, %	
				2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Обобщающие показатели экономической эффективности производства							
1. Затраты на 1 рубль выручки	0,965	0,966	0,964	0,001	–0,002	100,1	99,8
2. Соотношение выручки от продаж и затрат	1,037	1,035	1,038	–0,002	0,003	99,8	100,3
3. Рентабельность производства, %	8,0	7,3	7,8	–0,7	0,5	–	–
Показатели эффективности использования основных средств							
4. Фондоотдача	4,58	4,45	4,4	–0,13	–0,05	97,2	98,9
5. Фондоемкость	0,218	0,225	0,227	0,007	0,002	103,2	100,9
6. Фондовооруженность, тыс. руб.	299,9	349,1	385,7	49,2	36,6	116,4	110,5
7. Фондорентабельность (чистая прибыль / основные средства × 100), %	8,3	8,1	8,4	–0,2	0,3	–	–
8. Прибыльность основных средств (прибыль от продаж / основные средства)	0,162	0,149	0,159	–0,013	0,01	92,0	106,7
9. Доходность основных средств (валовая прибыль / основные средства), руб.	0,932	0,874	0,862	–0,058	–0,012	93,8	98,6
10. Интегральный показатель эффективности основных средств (√ с. 4 × с. 7)	0,617	0,6	0,608	–0,017	0,008	97,2	101,3

Главный показатель использования основных средств – фондоотдача. Если он растет, следовательно, растет и эффективность использования основных средств. У ООО «Премиум Клаб» наблюдалось снижение фондоотдачи в 2016 г. по сравнению с 2015 г. с 4,58 руб. до 4,45 руб., затем в 2017 г. по сравнению с 2016 г. – до 4,4 руб., или на 0,18 руб. в целом за трехлетний период.

Прибыльность использования средств (инвестиций), вложенных в основные средства, отражает показатель фондорентабельности. В ООО «Премиум Клаб» он изменялся противоречиво. В целом в динамике за три года отмечен его рост на 0,1 процентного пункта. Интегральный показатель эффективности использования основных средств данной организации, рассчитанный с учетом фондорентабельности и фондоотдачи, в 2016 г. был меньше, чем в 2015 г., на 2,8 %, что свидетельствует о снижении эффективности использования основных средств, а в 2017 г. по сравнению с 2016 г. увеличился на 1,3 %.

При оценке эффективности основных средств также необходимо проверить соблюдение пропорций между показателями фондоотдачи, фондовооруженности и производительности труда (формула 1).

$$IФВ < IПТ \rightarrow \uparrow ФО, \qquad (1)$$

где IФВ – индекс фондовооруженности; IПТ – индекс производительности труда; ФО – фондоотдача.

Для ООО «Премиум Клаб» данное соотношение выглядело следующим образом:

2016–2015 гг.: 1,164 > 1,074 → ↓0,972;

2017–2016 гг.: 1,105 > 1,092 → ↓0,989.

В систему показателей оценки эффективности использования оборотных средств входят показатели оборачиваемости оборотных средств и их рентабельности, а также оборачиваемости источников формирования оборотных активов (табл. 3). Показатели оборачиваемости в 2016 г. были меньше, чем в 2015 г., и в 2017 г. ниже по сравнению с 2016 г. Оборачиваемость оборотных средств за три года замедлилась на 6,6 дней. В результате коэффициент оборачиваемости оборотного капитала изменился с 4,53 оборотов в 2015 г. до 4,18 в 2017 г., что свидетельствует о снижении эффективности использования оборотных средств. В то же время доходность оборотных средств упала на 0,09 и 0,011 руб. по отдельным периодам, тогда как

рентабельность в 2017 г. относительно 2016 г. возросла на 0,2 процентных пункта.

Таблица 3

Показатели оценки эффективности использования оборотных средств ООО «Премиум Клаб» за 2015–2017 гг.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение, (+/–)		Темп роста, %	
				2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Оборачиваемость оборотных средств, раз	4,53	4,23	4,18	–0,3	–0,05	93,4	98,8
Период оборота оборотного капитала, дн.	79,6	85,2	86,2	5,6	1,0	107,0	101,2
Рентабельность оборотных активов, %	8,2	7,7	7,9	–0,5	0,2	–	–
Доходность оборотного капитала (валовая прибыль / оборотный капитал), руб.	0,921	0,831	0,82	–0,09	–0,011	90,2	98,7

Проанализировав показатели оценки эффективности затрат (рис. 3), можно заметить, что в 2016 г. по сравнению с 2015 г. материалоотдача в ООО «Премиум Клаб» понизилась на 0,9 %, а материалоемкость, наоборот, возросла на 0,8 %. В 2017 г. относительно 2016 г. ситуация незначительно улучшилась: прирост материалоотдачи составил 0,1 %, спад материалоемкости – 0,1 %, следовательно, организация обеспечивает экономию сырья и материалов.

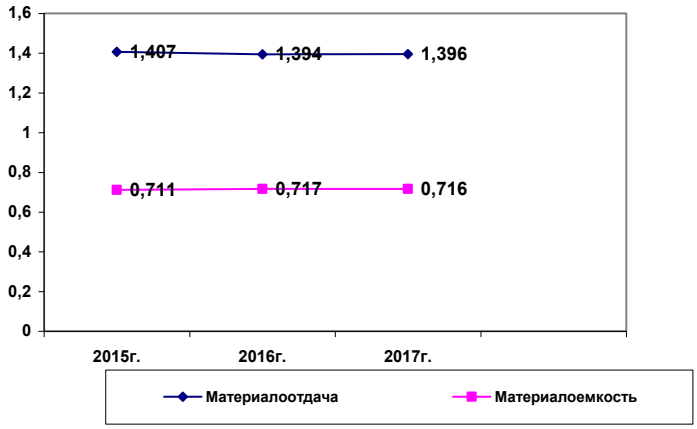

Рис. 3. Показатели эффективности использования материальных ресурсов ООО «Премиум Клаб» в 2015–2017 гг.

Критериальными для оценки эффективности труда являются показатели производительности труда (табл. 4).

Таблица 4

Показатели оценки эффективности использования трудовых ресурсов ООО «Премиум Клаб» за 2015–2017 гг.

Показатели	2015	2016	2017	Отклонение, (+/–)		Темп роста, %	
				2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1. Производительность труда, тыс. руб.	1 374,6	1 475,7	1 611,4	101,1	135,7	107,4	109,2
2. Среднегодовая заработная плата, руб.	211,2	220,8	237,6	9,6	16,8	104,5	107,6
3. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	11 405	11 923	12 830	518	907	104,5	107,6
4. Зарплатоемкость продукции (стр. 3 / выручка), руб.	0,154	0,15	0,147	–0,004	–0,003	97,4	98,0
5. Трудоемкость услуг, чел. / 1000 руб. (Численность персонала / выручка)	0,000 7	0,000 7	0,000 6	–	–0,000 1	–	85,7
6. Прибыль от продаж на 1 работника, тыс. руб.	48,5	49,5	58,3	1,0	8,8	102,1	117,8
7. Коэффициент соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы	–	1,028	1,015	–	–0,013	–	98,7

По данным табл. 4, показатели эффективности использования персонала в ООО «Премиум Клаб» в 2016 г. по сравнению с 2015 г. возросли: производительность труда – на 7,4 %, рентабельность персонала – на 2,1 %. Ситуацию с оплатой труда можно оценить двояко. Положительным является повышение среднегодовой оплаты труда, но уменьшение уровня фонда оплаты труда (зарплатоемкость) в выручке от продаж свидетельствует о снижении эффективности системы материального стимулирования. В 2017 г. по сравнению с 2016 г. производительность труда в организации была выше на

9,2 %, прибыль от продаж на 1 работника организации – на 17,8 %; зарплатоемкость уменьшилась на 2,0 %. При этом ослабли темпы прироста соотношения коэффициентов роста производительности труда и среднегодовой заработной платы.

Рост эффективности труда можно оценить, используя следующее соотношение (формула 2):

$$IПТпт > IПТт > IФВ > IСД, \quad (2)$$

где IПТпт – индекс производительности труда по прибыли от продаж; IПТт – индекс производительности труда по выручке от продаж; IФВ – индекс фондовооруженности; IСД – индекс среднего дохода работника.

Для ООО «Премиум Клаб» данное соотношение имело вид:

2016–2015 гг.: 1,021 < 1,074 < 1,164 > 1,045, т. е. не выполнялись два соотношения;

2017–2016 гг.: 1,178 > 1,092 < 1,105 > 1,076, т. е. не выполнялось одно соотношение.

Заключительный этап предполагает обобщение результатов проведения оценки эффективности деятельности организации и разработку рекомендаций по повышению эффективности ее работы. От цели исследования зависит, в каком виде и кому будут представлены эти результаты (отчет, письменное заключение, рекомендательное письмо и т. п.) [5].

Обобщив изложенный материал, необходимо отметить, что залогом успешного проведения любого исследования, в том числе оценки эффективности деятельности коммерческой организации, выступают четкая постановка цели, профессионализм, компетентность исполнителей, а также заинтересованность заказчиков в полноте и объективности результатов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Крейнина М. Н.* Современные подходы к оценке эффективности

деятельности организации / М. Н. Крейнина // Планово-экономический отдел. – 2017. – № 11. – С. 35–45.

2. *Мафин Т. Г.* Понятие и сущность оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия / Т. Г. Мафин // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 4. – С. 25–34.

3. *Трофимова Л.* Экономические показатели, используемые для оценки эффективности деятельности предприятия / Л. Трофимова // Теория и практика финансового и управленческого учета. – 2017. – № 9. – С. 22–25.

4. *Шумпетер Й.* Новые подходы к экономике коммерческого предприятия / Й. Шумпетер. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 413 с.

5. *Экономика* организации (предприятия): учебник / под ред. Н. А. Сафронова. – Москва: Экономистъ, 2015. − 618 с.