

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: СОВРЕМЕННАЯ ОЦЕНКА

Для выявления показателей, ориентированных на достижение стратегических целей, необходимо показать факторы, по которым индексы эффективности сегодня столь неудовлетворительны, а оценка эффективности зачастую представляет собой сложный и затруднительный процесс.

Экономическая эффективность включает в себя элемент если не обещания, то ожидания. Следуя высказыванию Франклина Фишера, экономическая эффективность компании состоит в размерах денежного потока, который еще необходимо получить, дисконтированного по текущей стоимости [3, с.113].

Стратегическая эффективность является измерением устойчивости компании в долгосрочной перспективе, в качестве целевой функции стратегической эффективности выступает максимизация стоимости компании. В данном случае важно, что ни денежный поток, который еще необходимо получить, ни долгосрочные эффективность и устойчивость не являются ни прошлыми действиями, ни текущими достижениями. В нашем случае они становятся следствиями достижений и действий. В таком качестве они будут раскрываться только с течением времени [1, с.37].

В настоящее время исследователи [4] выделяют 4 вида показателей, характеризующих эффективность деятельности организации: показатели оценки организации на финансовых рынках – рыночной оценки (добавленная экономическая стоимость, добавленная стоимость акционерного капитала), финансовые и бухгалтерские показатели (размер прибыли, рентабельность, денежные потоки), нефинансовые показатели (удовлетворенность клиентов, лояльность клиенту-

* © Ермолина Л.В., 2012

ры, соответствие качества продукта техническим требованиям), а также показатели затрат.

Рассмотрим первый тип показателей – рыночную оценку. Оценка компаний на финансовых рынках является средством измерения эффективности всей организации в целом, но не отдельных структурных подразделений (бизнес-единиц), функциональных участков и рабочих групп. Рыночная стоимость организаций обращена в будущее в той мере, в который финансовый рынок эффективен, т.е. отражает в своих оценках информацию, относящуюся к денежным потокам в будущем. Этот показатель нельзя ни получить путем обобщения показателей снизу вверх, ни системно разукрупнить простым способом сверху вниз. Это явление подтверждает мнение о том, что концепция управления акционерной стоимостью организации интересна прежде всего для акционеров, потенциальных инвесторов, аналитиков.

Таким образом, несмотря на то, что рыночная оценка стоимости организации очень помогает внешним пользователям сравнивать эффективность организации, но она не помогает сравнивать показатели эффективности внутри организации, поскольку их, как параметры основанные на рыночной стоимости, сложно свести к уровню структурных подразделений (бизнес-единиц) или функциональных участков [1, с.38].

Финансовые показатели немного глубже проникают в конструкцию хозяйственного субъекта и могут применяться для урегулирования обширного перечня задач. Финансовые показатели выступают здесь как индикаторы эффективности как организации в целом, так и ее структурных подразделений (бизнес-единиц) (имеющих автономную финансовую отчетность), но они не могут являться индикаторами эффективности рабочих групп и иных функциональных участков.

Финансовые показатели суммируются снизу вверх, с уровня структурных подразделений (бизнес-единиц) (но не с уровня рабочих групп и иных функциональных участков) до уровня компании в целом. Разукрупнение информации происходит сверху вниз с уровня всей организации до отдельных структурных подразделений (бизнес-

единиц) (но не с уровня рабочих групп и иных функциональных участков) и способствует осуществлению сравнения эффективности различных процессов.

Нефинансовые показатели имеют более сложную форму. С одной стороны, нефинансовые показатели сами по себе всеобъемлющи, поскольку именно процессы хозяйственной деятельности организации, определяет ее финансовые показатели и рыночную оценку данной деятельности. Этим определяется существование разнообразия нефинансовых показателей. С другой стороны, поскольку функциональные участки в пределах отдельно взятой организации традиционно бывают специализированными, большая часть нефинансовых показателей, характеризующих процессы функционирования организации, не применимо для участков с другой от данной специализацией (например, показатели эффективности работы конструкторского отдела неприемлимы для маркетинговых подразделений) [1, с.39].

Из этого следует, что, во-первых, нефинансовые показатели измеряют эффективность функциональных участков, но не структурных подразделений (бизнес-единиц) и организации в целом. Во-вторых, большую часть нефинансовых показателей сложно суммировать снизу вверх или разукрупнять сверху вниз по уровням организации. И чем более специфической является информация о процессах функционирования организации, содержащаяся в том или ином нефинансовом показателе, тем сложнее и нецелесообразнее производить подобные действия. В-третьих, нефинансовые показатели способствуют сравнению эффективности различных участков, выполняющих одну и ту же функцию в разных частях организации.

Как правило, нормативы затрат не применяют для вознаграждения и мотивации сотрудников, хотя это возможно там, где крайне важно контролировать затратный механизм. Однако индексы затрат обладают двумя интересными свойствами. Во-первых, диапазон индексов затрат для организации гораздо важнее, чем другие их виды. Индексы затрат можно обобщать, суммируя их снизу вверх с уровня исполнителя до верхнего уровня организации, и системно распреде-

лять, «дезагрегируя их сверху вниз, хотя правила распределения затрат не всегда при этом очевидны» [3, с.116].

Учитывая, что у всех показателей есть свои плюсы и минусы, управленцам хотелось бы понимать о том, какие из показателей являются лучшими. Однако явного ответа на данную проблематику нет. С одной стороны, в финансовых вопросах аналитиков зачастую пренебрегается базовая информация, содержащаяся в финансовой отчетности, равно как и более сложные показатели, такие как текущие дивиденды, экономическая добавленная стоимость (EVA) и т.д. С другой стороны, исследования, проведенные Центром деловых инноваций (Center for Business Innovation) компании "Ernst&Young", свидетельствуют, что аналитики придают нефинансовым показателям большую значимость, чем обычно требуется, но значимость, которую они придают им в отдельности, значительно отличается в зависимости от рассматриваемой отрасли экономики. Более того, чем более важными являются нематериальные активы, например в технологических отраслях и отраслях, связанных с Интернетом, тем большую значимость приобретают нефинансовые показатели [3, с.118].

Таким образом, мы видим, что существуют только две группы показателей, направленных в будущее, которые можно использовать при разработке стратегии организации.

Как уже отмечалось, использование финансовых показателей для разработки стратегии не представляется корректным, поэтому наибольший интерес для нас представляет концепция управления стоимостью компании, которая помогает организации планировать долгосрочную финансовую устойчивость [2, с.131].

Суть концепции управления стоимостью организации заключается в том, что управление должно быть нацелено на обеспечение роста рыночной стоимости организации и ее акций, при условии опережающего роста прибыли. Все устремления организации, аналитические методы и приемы менеджмента должны быть направлены к одной общей цели: способствовать организации максимизировать свою стоимость, строя процесс принятия управленческих решений на ключевых факторах стоимости.

Библиографический список

1. Ермолина Л.В. Стратегическая эффективность организации / Вестник Самарского государственного университета. № 10 (91). – Самара, Изд-во «Самарский университет», 2011. С.37-40.
2. Ермолина Л.В. Современная оценка эффективности организации // Проблемы экономического, социального и информационного развития современного общества: материалы Всероссийской научно-практической конференции / под ред. А.Р. Кузнецовой, Н.И. Журавленко. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. С.129-132.
3. Тюкавкин Н.М., Сорочайкин А.Н. Стратегическое развитие промышленных предприятий и современные методы оценки его эффективности // Экономика и управление в XXI веке – том 4: Анализ эффективности промышленного предприятия / Краснослободцева Е.С., Мирошниченко Н.С., Подборнова Е.С. и др. – Самара: Издательство «Глагол», 2011. С. 81-146.
4. Экономика и управление в XXI веке – том 4: Анализ эффективности промышленного предприятия / Краснослободцева Е.С., Мирошниченко Н.С., Подборнова Е.С. и др. – Самара: Издательство «Глагол», 2011. 168 с.