

3.13. МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Федяинов А.И., аспирант кафедры
«Маркетинг и реклама»

*Омский государственный
университет им. Ф.М. Достоевского*

В статье указывается существующая потребность хозяйствующих субъектов в методиках комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности, а также приводятся недостатки действующих систем анализа результативности бизнеса. Автором предлагается собственная методика оценки эффективности, учитывающая современную практику организации бизнеса, ограниченность информационных ресурсов доступных для анализа и влияние человеческого фактора на процесс анализа. В статье раскрывается содержание основных этапов авторской методики.

В деловой среде со стороны собственников бизнеса и высшего руководства компаний существует постоянная потребность в практичных системах оценки эффективности деятельности собственных организаций для принятия правильных управленческих решений, а со стороны инвесторов и кредиторов – в методиках выбора из большого числа потенциальных объектов инвестирования наиболее перспективных, надежных и рентабельных проектов.

Бизнес-структуры в целях решения данных задач пользуются различными методиками анализа хозяйственной деятельности, большая часть которых, связанная с проведением комплексного анализа, не позволяет составить достоверное мнение об эффективности предпринимательской деятельности [2]. Аналитики, использующие данные методики, на практике сталкиваются со следующими ниже перечисленными проблемами анализа:

- анализируются только отдельные направления деятельности. Как таковых комплексных методик оценки предпринимательской деятельности очень немного. Они, как правило, сводятся к анализу отдельных направлений хозяйственной деятельности и не позволяют проводить всестороннюю оценку бизнеса [3, 4];
- несовершенство используемых показателей и их наборов. Часто в методиках, используемых аналитиками инвестиционных компаний, банков, предприятий, используются несовершенные наборы коэффициентов, имеющие такие недостатки, как дублирование по своей экономической сути (показатель доли собственных средств в активах и соотношение собственного и заемного капитала, доля себестоимости в выручке и рентабельность продаж), неинформативность (значение коэффициента Альтмана, рассчитанное в экономических условиях, отличных от условий на момент разработки модели) и ошибочный расчет [5];
- оценка не бизнеса, а его отдельных структурных единиц. Зачастую аналитики не придают достаточного внимания определению реальных границ бизнеса и анализируют не группу предприятий, осуществляющих один вид предпринимательской деятельности, а отдельное юридическое лицо – участника группы. Результаты такого анализа, как правило, не дают достоверного представления о функционировании бизнеса и не позволяют принимать верные управленческие решения. Ни в одной из представленных в специализированной литературе методик, не предусматривается оценка единой предпринимательской деятельности, осуществляемой несколькими хозяйственными субъектами – отдельными юридическими лицами [1, 6].

Главной целью предлагаемой методики является построение практичной гибкой системы для комплексной

оценки коммерческой эффективности предприятия, пригодной для использования как внутренними, так и внешними заинтересованными лицами. Собственники и высшее руководство организации имеют потребность в оценке результатов деятельности различных направлений собственного бизнеса (для холдинговых структур), отдельных структурных подразделений (филиалов и отделений организации) и в сравнении основных показателей деятельности собственного бизнеса и бизнеса конкурентов с точки зрения эффективности. Для внешних заинтересованных лиц (инвесторов, кредиторов) важно иметь возможность правильно оценить параметры объекта инвестирования, в особенности с точки зрения его эффективности. Данный анализ проводится путем сравнения показателей эффективности деятельности между различными инвестиционными объектами между собой, что в совокупности с оценкой привлекательности инвестирования с точки зрения стоимости объекта, ожидаемой отдачи и сопутствующих рисков (правовые, политические, репутационные и др.) позволяет принять верное инвестиционное решение, установив адекватный уровень лимита вложений средств. Для такого широкого круга внешних заинтересованных лиц как банки потребность в наличии комплексной системы оценки эффективности бизнеса заемщика связана с необходимостью объединения используемых разрозненных показателей, характеризующих отдельные стороны бизнеса, и дополнения другими важными показателями, позволяющими более полно оценить кредитные риски банка. Банковские специалисты акцентируют свое внимание на финансовых показателях деятельности заемщика, не уделяя достаточного внимания остальным показателям, которые тесно связаны и определяют уровень платежеспособности и кредитоспособности заемщика.

В рамках предлагаемой методики под эффективностью понимается соотношение результатов деятельности и затрат на ее осуществление. Использование относительных показателей, а не абсолютных, позволяет устранить эффект масштаба и оценить непосредственно сам уровень развития предпринимательской деятельности. При таком подходе задача организации состоит в оптимизации использования всех имеющихся ресурсов, четкой настройке бизнес-процессов, что будет выражаться в одновременном увеличении результатов собственного функционирования (объема производства, выручки, прибыли) и сокращении затрат (себестоимости, коммерческих, управленческих, процентных и прочих расходов).

Авторская методика комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности включает в себя следующие рассматриваемые этапы.

1. Выбор объектов оценки

На данном этапе аналитик должен четко сформулировать цель анализа (выбор объектов инвестирования, оптимизация управления организацией) и в соответствии с ней определить и отобрать объекты оценки. Например, если перед производителем молочных продуктов стоит задача расширения производственных мощностей за счет приобретения дополнительных производственных площадок, фактически являющихся независимыми организациями, аналитик компании в качестве объектов оценки будет выбирать все функционирующие предприятия данной отрасли на планируемой для приобретения территории. В группу выборки могут не попасть предпри-

ятия, в отношении которых заранее известно, что приобретение невозможно (предприятия конкурента, предприятия с недоступной информацией об их деятельности, организации с высоким уровнем правовых рисков). Однако в целях анализа целесообразно включить собственные предприятия группы или отдельные предприятия конкурента для расширения возможности сравнения эффективности функционирования потенциальных объектов инвестирования. По итогам анализа инвестор сможет сопоставить расчетную эффективность данных объектов и их цену (затраты на приобретение контроля над ними) и принять правильное инвестиционное решение. Кроме того, инвестор сможет оценить потенциальную возможность повышения эффективности приобретенных предприятий за счет внедрения производственных и управленческих технологий, используемых на подконтрольных ему предприятиях.

Другим распространенным случаем проведения анализа эффективности предпринимательской деятельности является оценка функционирования отдельных структурных единиц в целях повышения их результативности. Например, задачей для сотового оператора является регулярная оценка деятельности филиалов и отдельных точек продаж. В этом случае объектами анализа будут являться отдельные структурные подразделения организации (филиалы и точки продаж), ведущие обособленный бухгалтерский или управленческий учет, который может быть специально настроен для предоставления информационной базы необходимой для анализа. Также может проводиться анализ эффективности предпринимательской деятельности в динамике на базе одной или нескольких организаций (объекты анализа), т.е. расчетные показатели одного периода будут сравниваться с аналогичными показателями другого периода. Это позволит высшему руководству и собственникам наглядно представить, как изменяется результативность их бизнеса, по каким направлениям видна положительная, а по каким – отрицательная динамика.

Также необходимо отметить, что в большинстве случаев объект оценки представляет собой не отдельную независимую организацию, а группу компаний, включающую несколько юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, скоординировано осуществляющих единую предпринимательскую деятельность и действующих в интересах одних и тех же конечных бенефициаров.

2. Определение объема и качества доступных информационных ресурсов, данных о деятельности организации

После определения объектов оценки аналитик должен определить доступную информационную базу. Так, если анализ проводится внутри организации или группы организаций, аналитик получает доступ ко всей управленческой отчетности предприятий. Данную отчетность он должен проверить на однородность по объектам оценки, т.е. отсутствие необходимых данных по определенной области деятельности по одному из выбранных объектов не позволит использовать в целях сравнения имеющиеся данные по другим объектам. Таким образом, в качестве информационной базы для проведения анализа будет использоваться самая ограниченная совокупность данных об отдельной структурной единице. Однако, оценивая эффективность предприни-

мательской деятельности «изнутри», аналитик имеет возможность подготовить необходимые для анализа данные, модернизовав имеющуюся на предприятии систему управленческого учета, что абсолютно невозможно в случае проведения анализа внешними заинтересованными лицами. В последнем случае информационную базу будут составлять только открытые данные о деятельности организации – публикуемая бухгалтерская отчетность по российским и международным стандартам, консолидированная отчетность, статистическая отчетность, аудиторские заключения, заключения оценочных компаний, данные о деятельности, раскрываемые самой компанией (как правило, размещаются на сайте самой организации) и ее контрагентами через средства массовой информации. Особое внимание на данном этапе должно быть уделено качеству информационных ресурсов, т.е. степени их надежности. С этой точки зрения наиболее надежными при «внутреннем» анализе предпринимательской деятельности будут являться именно управленческие данные, так как в бухгалтерской отчетности могут попадаться сознательные искажения (в целях минимизации налогообложения, повышения инвестиционной привлекательности), а при внешнем анализе самыми надежными источниками информации о деятельности организации будут являться аудиторские заключения (чем крупнее аудитор, тем выше независимость оценки) и официально публикуемая финансовая отчетность, передаваемая в налоговую службу.

3. Составление консолидированного баланса и отчета о прибылях и убытках на основе аналитической отчетности

В связи с тем, что отчетность анализируемых объектов может быть представлена в различной форме (официальная и управленческая отчетность, отчетность на основе российских и международных стандартов, в различных валютах) целесообразно на данном этапе предоставить имеющуюся информацию в виде заранее подготовленных аналитических форм отчетности (аналитический баланс и аналитический отчет о прибылях и убытках), которые позволят на их основе проводить дальнейший анализ финансово-хозяйственной деятельности компаний. Составление аналитического баланса и отчета о прибылях и убытках подразумевает трансформацию официальной отчетности, выражающуюся в корректировке отдельных строк в соответствии с их экономическим содержанием. На основе аналитических форм отчетности путем устранения внутренних финансовых потоков и задолженности подготавливается консолидированная отчетность группы компаний, представляющая собой самостоятельный конечный объект оценки.

4. Выбор направлений оценки

В зависимости от поставленных целей анализа и имеющейся информационной базы аналитик определяет совокупность направлений оценки. Потенциально данными сферами оценки могут быть: производство, финансы, персонал, управление, маркетинг, технологии и др. Взаимосвязь сферы оценки, используемой информационной базы и доступностью для проведения анализа представлена в табл. 1.

Таблица 1

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОБЛАСТЕЙ ОЦЕНКИ И ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ

Область оценки	Источник информации	Доступность для внешнего пользователя	Доступность для внутреннего пользователя
Производство	Управленческая, статистическая отчетность, средства массовой информации (СМИ)	Частичная	Полная
Финансы	Управленческая, публикуемая бухгалтерская отчетность	Полная	Полная
Маркетинг	Управленческая, статистическая отчетность, СМИ	Частичная	Полная
Управление	Управленческая отчетность, СМИ	Частичная	Полная
Персонал	Управленческая отчетность	Отсутствует	Полная
Технологии	Управленческая отчетность, СМИ	Частичная	Полная

Как видно из табл. 1, наибольшими возможностями для анализа обладают внутренние пользователи (руководство организации, ее собственники), для которых количество оцениваемых направлений анализа ограничивается только целями проводимого анализа (управленческий учет настраивается под нужды организации). Для внешнего пользователя, которому доступны только публикуемая финансовая отчетность, статистические данные и ресурсы СМИ, круг потенциально возможных направлений оценки заметно сужается. В рамках описываемой методики предлагается оценивать эффективность предпринимательской деятельности по четырем основным направлениям, доступным для анализа с точки зрения имеющихся информационных ресурсов: производство, финансы, маркетинг, управление. Данные направления оценки обеспечивают необходимую комплексность проводимого анализа и позволяют составить целостное представление об эффективности предпринимательской деятельности.

5. Выбор показателей, характеризующих каждое направление деятельности

После определения анализируемых сторон деятельности и объема информационных ресурсов аналитик должен отобрать показатели, характеризующие функционирование предприятия, совокупность которых дает оценку эффективности организации в разрезе каждого направления деятельности. Основная задача этого этапа – определить те коэффициенты, которые наиболее полно отражают состояние функционирования организации в какой-либо выбранной области, будут достаточно просты для расчета, наглядны и не станут дублировать друг друга.

6. Расчет значений коэффициентов по направлениям

На данном этапе на основе имеющейся информационной базы аналитик проводит расчет отобранных по-

казателей и для наглядности оформляет полученные данные в следующем виде (табл. 2).

Таблица 2

МАКЕТ ТАБЛИЦЫ РАСЧЕТА КОЭФФИЦИЕНТОВ ПО ОТДЕЛЬНОМУ НАПРАВЛЕНИЮ

Коэффициент / Объект оценки	Объект 1	Объект 2	Объект 3	Среднее значение	Макс. значение	Мин. значение
Коэффициент 1	-	-	-	-	-	-
Коэффициент 2	-	-	-	-	-	-
Коэффициент 3	-	-	-	-	-	-

В строках данной таблицы (см. табл. 2) указываются рассчитываемые коэффициенты и их значения, количество и конечный перечень подбираются отдельно для каждого направления анализа. Значения всех коэффициентов представлены в разрезе анализируемых объектов. Таблица дополнена столбцами, содержащими информацию о среднем, максимальном и минимальном значении коэффициента, которые используются на следующем этапе – этапе присвоения балльных значений.

7. Перевод значений коэффициентов в баллы

После расчета всех коэффициентов, характеризующих эффективность предпринимательской деятельности по выбранному направлению, производится перевод значений данных коэффициентов в баллы. Для удобства предлагается использовать 11-балльную шкалу с присвоением коэффициентам значений от нуля (минимальное значение по выборке) до десяти (максимальное значение). Соответственно среднеарифметическому значению будет присвоено 5 баллов. При расчете промежуточных значений используются следующие формулы. Для интервала от нуля до пяти (рассчитываем пороговое значение коэффициентов для присвоения баллов от одного до четырех):

$$K_n = K_{мин} + \frac{K_{сред} - K_{мин}}{5} * N,$$

где K_n – пороговое значение коэффициента, где n меняется от единицы до четырех;

$K_{мин}$ – минимальное значение коэффициента по выборке;

$K_{сред}$ – среднеарифметическое значение коэффициента по выборке;

N – порядковый номер порогового значения коэффициента, совпадает с присваиваемым баллом.

Для интервала от шести до десяти (рассчитываем пороговые значения коэффициентов для присвоения баллов от шести до девяти):

$$K_n = K_{сред} + \frac{K_{макс} - K_{сред}}{5} * (N - 5),$$

где K_n – пороговое значение коэффициента, где n меняется от шести до девяти;

$K_{сред}$ – среднее значение коэффициента по выборке;

$K_{макс}$ – максимальное значение коэффициента по выборке;

N – порядковый номер порогового значения коэффициента, совпадает с присваиваемым баллом.

В итоге получается единая шкала с обозначением пороговых значений каждого коэффициента, со значениями которых будет сравниваться фактическое расчетное значение используемого коэффициента. Расчетному коэффициенту будет присваиваться максимальный балл из всех возможных соотношений:

$$K_{расч} \leq K_n,$$

где

K_n – пороговое значение коэффициента, где n меняется от нуля до десяти;

$K_{расч}$ – фактическое расчетное значение анализируемого коэффициента.

Основное преимущество предлагаемой системы присвоения баллов – ее наглядность. При анализе уже переработанных коэффициентов, которым присвоены балльные значения, пользователь сможет сразу определить в какую категорию попадает значение коэффициента, рассчитанного для анализируемого предприятия, соответствует ли данное значение среднеотраслевому, близко к минимальному или стремится к максимальному значению отраслевых показателей. Пример составления балльной шкалы, расчета пороговых значений и перевода расчетных коэффициентов в баллы представлен в табл. 3.

Таблица 3

СОСТАВЛЕНИЕ ШКАЛЫ ДЛЯ ПРИСВОЕНИЯ БАЛЛОВ

Баллы	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Пороговые значения K_1	1,00	1,23	1,45	1,68	1,90	2,13	2,30	2,48	2,65	2,83	3,00
Пороговые значения K_2	2,00	2,16	2,31	2,47	2,62	2,78	3,02	3,27	3,51	3,76	4,00
Пороговые значения K_3	1,00	1,75	2,50	3,25	4,00	4,75	5,40	6,05	6,70	7,35	8,00

8. Определение веса каждого показателя в группе

В целях создания единого показателя, характеризующего отдельное направление предпринимательской деятельности, необходимо оценить степень влияния каждого коэффициента на общий показатель эффективности выбранного направления, т.е. каждому коэффициенту должен быть присвоен свой вес. Оценка доли влияния отдельного коэффициента, как и сам выбор коэффициентов, всегда является субъективным моментом и не может быть строго задана. В связи с этим веса коэффициентов должны устанавливаться аналитиком или группой аналитиков (путем расчета средней доли влияния из всех предложенных аналитиками значений) с соблюдением единственного требования: сумма весов коэффициентов, характеризующих отдельное направление предпринимательской деятельности, должна составлять единицу. Для упрощения процедуры определения весов коэффициентов предлагается использовать линейное математическое уравнение:

$$K_1 * X + K_2 * X + \dots + K_{n-1} * X + K_n * X = 1,$$

где

K_n – поправочная переменная n -го коэффициента;

X – вес наименее значимого коэффициента, для которого $K_n=1$.

Согласно предложенной формуле, вес отдельного коэффициента будет определяться как произведение поправочной переменной и веса наименее значимого коэффициента $V_{мин} = K_n * X$. В случае равенства, с точки зрения аналитика, степени влияния отобранных коэффициентов на сводный показатель эффективности направления предпринимательской деятельности все поправочные переменные принимаются за единицу и вес отдельного показателя будет определяться делением единицы на количество используемых в расчете коэффициентов. В случае желания аналитика отразить большую степень влияния какого-либо коэффициента на итоговый показатель эффективности, он сможет использовать поправочные переменные, показывающие на сколько степень влияния на общую эффективность оцениваемого коэффициента больше, чем наименее значимого. Таким образом, использование данного подхода позволяет преодолеть сложности, возникающие при расчете весов коэффициентов.

9. Расчет сводного (интегрального) показателя эффективности по направлению деятельности

Теперь, имея значения коэффициентов, характеризующих эффективность отдельного направления предпринимательской деятельности, переведенные в баллы, и веса данных коэффициентов, отражающих вклад каждого коэффициента в общий показатель, можно рассчитать сводный показатель эффективности направления. Интегральный показатель будет рассчитываться путем суммирования произведений весов коэффициентов и присвоенных им баллов:

$$V_1 * K_1 + V_2 * K_2 + \dots + V_{n-1} * K_{n-1} + V_n * K_n = \mathcal{E}_{напр},$$

где

V_n – вес n -го коэффициента;

K_n – оценка n -го коэффициента в баллах;

$\mathcal{E}_{напр}$ – значение интегрального показателя по отдельному направлению (производство, финансы, маркетинг, управление), в баллах.

Расчетный интегральный показатель будет отражать положение оцениваемого предприятия по отдельному направлению эффективности предпринимательской деятельности среди выбранной совокупности объектов оценки. Значение интегрального показателя, равное десяти, будет свидетельствовать о том, что предприятие имеет максимальное значение по всем коэффициентам среди оцениваемой группы предприятий и характеризовать его как наиболее эффективное по данному направлению. Значение интегрального показателя, близкое к нулю, будет характеризовать предприятие как низкоэффективное. Равенство нулю возможно только при минимальном значении коэффициентов оцениваемого предприятия среди всех объектов оценки.

10. Расчет сводного показателя эффективности предпринимательской деятельности

После расчета интегральных показателей эффективности по отдельным направлениям деятельности можно приступать к расчету сводного показателя эффективности предпринимательской деятельности. Для этого аналитику требуется установить степень влияния каждого направления на общую эффективность

предпринимательской деятельности. Процедура определения весов интегральных показателей может быть идентичной процедуре, описанной в п. 8 данной методики, с той разницей, что теперь вместо балльных значений коэффициентов будут брать значения интегральных показателей эффективности по направлениям. Соответственно формула расчета сводного показателя эффективности предпринимательской деятельности будет рассчитываться путем суммирования произведений весов интегральных показателей и их значений, выраженных в баллах:

$$D_1 * \varepsilon_{напр1} + D_2 * \varepsilon_{напр2} + \dots + D_{n-1} * \varepsilon_{напр.n-1} + D_n * \varepsilon_{напр.n} = \text{ЭПД},$$

где

D_i – вес i -го интегрального показателя;

$\varepsilon_{напр}$ – значение интегрального показателя по отдельному направлению (производство, финансы, маркетинг, управление), баллов;

ЭПД – эффективность предпринимательской деятельности.

Следует еще раз подчеркнуть, что вес отдельного направления – это всегда субъективный показатель. В данном случае, изменив доли влияния отдельных направлений (веса интегральных показателей), может существенно измениться значение итогового показателя эффективности предпринимательской деятельности. Влияние человеческого фактора должно учитываться при использовании заинтересованными лицами итоговых данных, подготовленных аналитиком или группой аналитиков. В рамках описываемой методики предлагается использовать следующие веса интегральных показателей:

- по направлению «Производство» – 33,33%;
- по направлению «Финансы» – 33,33%;
- по направлению «Маркетинг» – 16,67%;
- по направлению «Управление» – 16,67%.

Изменение весов отдельных интегральных показателей зависит прежде всего от субъективной оценки аналитика и целей анализа.

11. Подготовка выводов и рекомендаций

Завершающим этапом предлагаемой методики оценки эффективности предпринимательской деятельности является подготовка аналитиком выводов и рекомендаций по результатам анализа, которые могут быть отражены в виде пояснительной записки к итоговому таблицам, содержащим результаты проведенных расчетов. Пояснительная записка должна содержать следующие блоки информации:

- цель проводимого анализа;
- группа анализируемых объектов;
- направления, показатели эффективности вместе с порядком их расчета и применяемые поправочные коэффициенты;
- лидеры и аутсайдеры по сводному и интегральным показателям эффективности;
- причины и факторы высоких и низких показателей лидеров и аутсайдеров;
- рекомендации по инвестированию в наиболее привлекательные объекты, развитию бизнеса (отдельных предприятий группы, структурных подразделений компании): закрытие или дополнительное финансирование, проведение детализированной проверки функционирования в связи с неудовлетворительными значениями показателей.

Таким образом вышепредставленная авторская методика комплексной оценки эффективности предпринима-

тельской деятельности учитывает существующую практику организации предпринимательской деятельности, подразумевающую ведение бизнеса группой компаний, описывает основные стадии проводимого анализа и позволяет как внутренним так и внешним пользователям проводить всестороннюю оценку эффективности функционирования компаний с учетом специфики их отраслей, а также условий и задач анализа.

Литература

1. Валеева Ю.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия [Текст] / Ю.С. Валеева, И.С. Исаева // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №1. – С. 38-43.
2. Иванов А.П. Анализ показателей экономической эффективности компаний в рыночной среде [Текст] / А.П. Иванов, Ю.Н. Быкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – №12. – С. 8-14.
3. Маркарьян Э.А. и др. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] : учеб. пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М. : КНОРУС, 2008. – 552 с.
4. Молибог Т.А. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст] : учеб. пособие / Т.А. Молибог, Ю.И. Молибог. – М. : Владос, 2007. – 383 с.
5. Фролова Н.В. Методика анализа уровня конкурентоспособности коммерческой организации [Текст] / Н.В. Фролова, Е.В. Кашинцева // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – №20. – С. 55-60.
6. Шушкин М.А. Оценка конкурентоспособности предприятия с дивизиональной структурой управления [Текст] / М.А. Шушкин, М.Н. Забаева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №1. – С. 58-63.

Ключевые слова

Экономический анализ; оценка эффективности; предпринимательская деятельность; группа компаний; аналитическая отчетность; консолидированный бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках; направления анализа; информационные ресурсы; балльная оценка; сводный показатель эффективности.

Федяинов Алексей Игоревич

РЕЦЕНЗИЯ

Статья А.И. Федяинова посвящена проблемам комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности.

Актуальность данной статьи не вызывает сомнения, поскольку со стороны собственников и руководства компаний существует постоянная потребность в оценках результатов коммерческой деятельности.

Автором на основе изученной литературы и личного опыта анализа хозяйственной деятельности организаций предложена собственная методика комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности. Отличительной чертой предложенной методики является акцент на подготовительной стадии анализа, подразумевающей составление аналитической консолидированной отчетности, и детальное описание порядка присвоения рейтинга компании.

Научная статья А.И. Федяинова «Методика комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности» соответствует всем требованиям, предъявляемым к работам такого рода. Данная статья может быть рекомендована к публикации.

Ковалев А.И., д.э.н., зав. кафедрой «Маркетинг и реклама» Омского государственного университета им Ф.М. Достоевского

3.13. TECHNIQUE OF COMPLEX EVALUATION OF EFFICIENCY OF ENTERPRISE ACTIVITY

A.I. Fedyainov, Graduate Student of Chair
«Marketing and Advertisement»

Omsk State University of F.M. Dostoevskii

The existing requirement of economic entities in techniques of complex evaluation of enterprise activity and shortages of current estimation systems of business's results are presented in the article. The author offers own technique of evaluation of business considering modern practice of business organization and management, limitation of information resources about business activity and influence of the human factor on analysis process. The article describes content of main stages of author's technique.

Literature

1. U.S. Valeeva, I.S. Isaeva. Diagnostics of industrial-financial potential of industrial enterprise // The economic analysis: theory and practice. – 2007. – №1 (82). – p. 38-43.
2. A.P. Ivanov, U.N. Bikova. The analysis of indicators of economic efficiency of companies in market environment // The economic analysis: theory and practice. – 2006. – №12 (69). – p. 8-14.
3. The complex economic analysis of financial and economic activity of company: studying manual / T.A. Molibog, U.I. Molibog. – M. : Humanitarian publishing center VLADOS, 2007. – p. 383.
4. N.V. Frolova, E.V. Kashinzeva. The technique of analysis of competitiveness level of commercial organization // The economic analysis: theory and practice. – 2006. – №20 (77). – p. 55-60.
5. M.A. Shushkin, M.N. Zabaeva. The estimation of competitiveness of company with divisional management structure // Management in Russia and abroad. – 2006. – №1. – p. 58-63.
6. The economic analysis of business activity: studying manual / E.A. Markarian, G.P. Gerasimenko, S.E. Markarian. – M. : KNORUS, 2008. – p. 552.

Keywords

Economic analysis; evaluation of efficiency; enterprise activity; group of companies; analytical statement; consolidated Balance Sheet and Profits and Loss statement; analysis directions; information resources; mark estimation; summary indicator of efficiency.