

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация. Вопрос оценки эффективности работы предприятия является не простым и крайне актуальным в связи с возрастанием конкуренции предприятий на мировых рынках.

Теория оценки эффективности пока не может дать исчерпывающего ответа на многие вопросы, в том числе об эффективности выбранной стратегии предприятия. В контексте данной проблемы рассматриваются исторические и теоретические аспекты решения проблемы оценки эффективности.

Ключевые слова: оценка, цель, эффективность

Является ли вопрос оценки эффективности работы предприятия достаточно разработанным в теории и простым для его практического решения? На самом деле на сегодняшний день нет четкого теоретического понимания проблемы оценки эффективности работы предприятия, нет, соответственно, и не может быть четкого математического описания оценки эффективности его работы.

В современной практике считается, что предприятие, работающее без прибыли является малоэффективным, и, наоборот, высоко прибыльные предприятия являются эффективными. В тоже время мы забываем о целом кластере государственных и муниципальных предприятий, призванных оказывать социальные услуги и целями которых не является получение прибыли. Да и имеются ряд фактов, свидетельствующих о том, что даже эффективность работы коммерческих предприятий не может оцениваться на основе показателя полученной прибыли. Так О. В. Дерипаска возглавил рейтинг самых дорогих топ-менеджеров России за 2009 г. по версии журнала «РБК». Его годовой доход составил 1885,26 млн. руб., что было в 8 раз больше годового дохода председателя правления ОАО «Газпрома» А. Б. Миллера. Такой колоссальный по российским меркам гонорар был получен менеджером компании, которой необходимо было в 2009 г. в срочном порядке найти способ погашения 12 млрд. дол., иначе она подлежала банкротству. Значительная часть гонорара (в размере 62 млн. дол.) была получена менеджером за проведение в условиях низкой платежеспособности IPO «РУСАЛа» на Гонконгской фондовой бирже[4]. При этом стоит отметить, что само размещение фактически не удалось. Это было связано с тем, что акции «РУСАЛа» значительно упали сразу после начала торгов и к середине июня 2009 г. уже торговались на 37,3 % ниже цены размещения.

В конце июня 2009 г. был опубликован аналитический доклад известной американской рейтинговой компании «RUXX», в котором отмечалось, что «прибыльность «РУСАЛа» являлась незначительной и была крайне подвержена воздействию волатильности цен на алюминий: показатель рентабельности по EBITDA составлял в 2009 г. 7 %». Если бы цена алюминия упала на 20 % или курс российского рубля вырос на 18 %, «РУСАЛу» пришлось бы объявить дефолт по своей задолженности. И действительно, прибыль «РУСАЛа» за 2009 г., согласно публичной отчетности компании, составила 821 млн. дол., что для такого гиганта, которым является корпорация, была очень незначительной величиной.

Даже эта цифра является не презентабельной. Она не раскрывала того факта, что значительная часть прибыли была связана не с операционной деятельностью, а с

инвестиционной или ростом стоимости принадлежащего «РУСАЛу» пакета акций ОАО «Норильский никель».

По оценкам аналитика банка «UniCredit» М. Габитова, «без этого фактора компания получила бы операционный убыток в размере 16 млн. дол.». Дело в том, что успешная работа ОАО «Норильского никеля» привела к тому, что О. В. Дерипаска имел возможность изъять средств из этой компании в размере 115 % годовой прибыли за 2009 г., что составляло 3 млрд. дол., тогда как компания заработала только 2,6 млрд. дол.

Можно с уверенностью сказать, что высокие гонорары топ-менеджера свидетельствуют о том, что он и компания по оценкам владельцев бизнеса, проводили эффективную антикризисную политику, направленную на снижения риска банкротства корпорации в сложившихся тяжелых финансовых условиях.

Что касается высоко прибыльных предприятий, не мало случаев, когда они оказываются, чаще всего намеренно, в процедурах банкротства. Так реки - водные дороги, по экономическим параметрам в системе транспорта остаются вне конкуренции. Инвестиционные первоначальные затраты на организацию судоходства в 8-10 раз ниже затрат на строительство железной дороги (не говоря об автомобильных), стоимость перевозок более, чем на треть ниже железнодорожных, и в 3-5 раз ниже автомобильных [1]. Для того, чтобы водные артерии стали транспортной сетью России, нужно было их объединение в систему и создать соответствующую портовую инфраструктуру.

Петр I начал объединять реки каналами, а также строить первые речные и морские суда. Россия к 1913 г. занимала первое место в мире по количеству и качеству речных судов.

В соответствии с планом ГОЭРЛ, первым планом Советской Власти, механизация погрузочно-разгрузочных работ в речных портах сделала речной транспорт еще более экономичным и рентабельным. Также в соответствии с планом были построены самые большие в мире нефтеналивные речные баржи, в состав которых входили баржи, перевозящие до 30 тысяч тонн нефти за рейс.

Необходимо помнить и о том, что реки имеют стратегическую важность как транспортные артерии (если для вывода из строя железной дороги или автомобильного моста террористам достаточно их взорвать, то реку взорвать невозможно).

В 1937 г. одновременно с Каналом имени Москвы был построен московский Западный речной порт. Выбор места для Западного порта был продуман и рассчитан - железнодорожные пути соединяли его с Белорусским направлением и Малым кольцом окружной железной дороги. С развитием строительных технологий порт стал принимать бетонные плиты, металлоконструкции, секции домов. В нем работало свыше тысячи человек. 19 декабря 2000 г. Правительством Москвы было принято постановление № 983-ПП, согласно которого оно намеревалось создать новое предприятие - ОАО «ПОРТ-СИТИ» с участием новых частных владельцев.

До 2005 г. порт всегда с момента завершения строительства оставался прибыльным. Однако в 2005 г. у порта появился долг в размере 80 млн. руб., а также все планы руководства начали связываться с полной ликвидацией порта, как предприятия. Например, причал порта являлся федеральной собственностью в силу закона. Ни ГУП «Московский западный порт», ни его собственник Департамент имущества города Москвы не ставили вопрос о его ремонте. Эксплуатация причальной стенки была запрещена приказом директора порта, а не надзорными организациями. С 2005 г. была запрещена эксплуатация флота, приписанного к порту. Ранее при эксплуатации флота, порт добывал, перевозил и реализовывал более 2-х млн. тонн песка, до 1-ого млн. тонн щебня в навигацию, что обеспечивало прибыльность работы

предприятия. Так одно судно типа «Речной» с баржей 2,5 тыс. тонн за один рейс перевозит песка на сумму более 600 тыс. рублей при стоимости 1 тонны песка по 300 рублей/тонна. С учетом накладных и других расходов прибыль в ценах 2005 г. по данным отчетности составляла порядка 450 тыс. рублей с каждого рейса. На протяжении 2005 - 2010 г.г. экономическая политика руководства предприятия ГУП «Московский западный порт» привела к тому, что большинство сотрудников вынуждены были уволиться. Порт стал убыточным, суда не эксплуатировались. Вот классический пример, когда прибыльное предприятие может оказаться в процедурах банкротства. В данном случае по причине интереса отдельных групп инвесторов к площадям, которые занимал порт и которые планировались затем под новое дорогостоящее строительство в Москве с одновременной сменой владельца Департамента имущества города Москвы на частных владельцев.

Статистика о превращении прибыльных предприятий в банкроты довольно редка в «открытых» источниках. Однако на основе следующего примера косвенно можно судить о масштабе явления, когда прибыльные предприятия начинают использоваться по разным причинам мало эффективно и в первую очередь, чтобы передать государственную собственность в частные руки.

В конце апреля 2009 г. состоялась специальная расширенная коллегия Генпрокуратуры и Минэкономразвития РФ. Руководящие сотрудники двух ведомств собрались вместе, чтобы договориться о совместных действиях, которые позволят повысить эффективность использования госимущества. В работе коллегии помимо Ю. Я. Чайки и Э. С. Набиуллиной приняли участие первый вице-премьер И. И. Шувалов, глава оборонного ведомства А. Э. Сердюков и министр транспорта И. Е. Левитин. Поводом для встречи, стала масштабная проверка, проведенная прокуратурой. Нарушения были выявлены во всех сферах управления госсобственностью. Особенно это характерно для регионов, где местные власти незаконно продают государственное имущество и создают административные барьеры для ее эффективного управления. Согласно данным, которые привел Ю. Я. Чайка, прокуроры выявили свыше 100 тысяч нарушений. Это приблизительно столько же сколько объектов госсобственности было зарегистрировано в общероссийском реестре. При этом общий ущерб, нанесенный государству, подсчитать просто не удалось.

Глава Минэкономразвития в ходе встречи отметила, что процесс приватизации должен продолжаться. У государства останется лишь собственность, которая требуется для исполнения его публичных функций, а также предприятия, имеющие стратегический характер и необходимые для ускорения структурных изменений.

Э. С. Набиуллина также отмечала, что, несмотря на 10-летнюю работу, почти 30 процентов объектов госсобственности на июнь 2009 г. не были внесены в реестр госсобственности. Именно в этих предприятиях прокуратура столкнулась со значительным количеством нарушений.

В условиях высокого уровня коррупции государственного аппарата, проведение приватизации предприятий и собственности на фоне мирового экономического кризиса, по мнению специалистов, вызвало большое количество злоупотреблений. Одними из распространенных форм такого злоупотребления стали фиктивное и преднамеренное банкротство государственных предприятий, целью которых являлось завладение колоссальными прибыльными активами по минимальной стоимости.

Из всего выше сказанного можно сделать первый вывод, вопрос оценки эффективности работы предприятия является не простым с точки зрения практического решения. Чаще всего термином эффективность работы предприятия пользуются, когда определяют экономическую эффективность. Но такое понимание далеко не соответствует пониманию различных субъектов хозяйственной деятельности. В одних

и тех же условиях для разных субъектов хозяйственной деятельности понятие эффективности работы предприятия будет различным, поскольку каждый ожидает различный эффект. Например, для владельцев предприятия ожидаемым эффектом будет являться объем получаемой прибыли, а для некоторых потенциальных инвесторов – размер площадей, которые можно использовать под элитную застройку и т.д. После того, как определен ожидаемый эффект, необходимо определить какие и сколько ресурсов будет использовано для его достижения. Если речь идет о рентабельности работы предприятия, то необходимо знать объем затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг; для тех, кто заинтересован в получении площадей под застройку – сумму средств, затраченных на их приобретение или время, потраченное на те же цели и т.д. Иными словами, эффективность есть величина относительная – соотносится эффект и затраты на его получение (измерители эффекта и затрат могут быть разными).

Вывод второй, для целей оценки эффективности, необходимо, чтобы по сравниваемым видам или показателям эффективности, эффект и затраты измерялись в одних и тех же показателях.

Поскольку эффективность, как показатель, может характеризоваться различными видами эффекта и существует комплексный эффект деятельности предприятия, то и оценка эффективности также может быть различной, в т.ч. комплексной или интегральной. С общеэкономических теоретических позиций оценки эффективности особого внимания заслуживают классические работы Д. Риккардо, Г. Хаберлера, К. Маркса, И. Шумпетера, Д. Кейнса, Л. Клейна, Ф. Модельяни, П. Самуэльсона, Дж. Тобина, а также Г. Мюрдалема, Б. Улина и Э. Лундберга.

Прикладные аспекты теории оценки эффективности работы предприятия разрабатывались многими отечественными и зарубежными учеными, а также практическими работниками. Излишне говорить, что первые практические шаги в этом направлении были сделаны в древнем Вавилоне и Египте (когда начало развиваться ремесло и торговая деятельность). Так, например, в Кодексе Хаммурапи за 2500 лет до Р.Х. содержатся «инструкции» по ведению записей, связанных с определением и учетом результатов хозяйственной деятельности. Но это были первые шаги.

Первой, наиболее заметной и «близкой» по смыслу к современному пониманию вопроса явилась работа «Сама де арифметика» Луки Пачелли, опубликованная в 1494 г. в самом первом в истории человечества издательском доме «Гуттенберга». Средневековый монах-францисканец, личный друг гения Возрождения Леонардо Да Винчи, философ, теолог, математик, стратег опубликовал свою книгу одним из разделов которой явилось описание ведения бухгалтерского учета венецианскими купцами в период средневекового Ренессанса. В этой главе ученый монах описал принципы и элементы бухгалтерского учета (двойную запись, книги, порядок определения результатов хозяйственной деятельности на счетах и т.д.) которые оставались неизменным в течение 500 лет. И лишь с развитием электронных средств обработки информации и появлением такого понятия как «нематериальные активы» произошло принципиальное изменение отношения к бухгалтерскому учету и к порядку оценки показателей, которые формируются в бухгалтерской отчетности и используются, в том числе и для оценки эффективности деятельности предприятия.

В XVII в. француз Жак Савари (1622 – 1690 г.г.) сделал первую в истории человечества попытку создания систематизированного экономического анализа деятельности предприятия, предусматривающего в т.ч. и оценку прибыльности работы коммерческого предприятия.

Ж. Савари происходил из купеческого рода и сам вел коммерческую деятельность. Коммерческие заслуги были высоко оценены французским обществом и

в 1670 г. он был приглашён в состав комиссии, перерабатывавшей французское торговое право. Роль Ж. Савари в комиссии была столь велика, что принятый на основании её работы кодекс получил название Кодекса Савари (1673 г.). Доклады Ж. Савари на заседаниях комиссии были переработаны в книгу «Совершенный предприниматель». Впоследствии Ж. Савари написал и вторую книгу, продолжение первой - «Указания и советы по наиболее важным вопросам коммерции», опубликованную в 1688 г. В своих трудах коммерсант-исследователь занимался вопросам аналитического учета активов и обязательств для того, чтобы повысить эффективность деятельности средневекового коммерческого предприятия. Среди семнадцати детей Савари были продолжатели его научной деятельности - Жак Савари де Брюлон и Луи Филемон Савари. Они также посвятили часть своего времени вопросам, связанным с оценкой прибыльности работы предприятия.

Следующим крупным шагом в оценке эффективности работы предприятий явилась разработка немецкой научной школой на рубеже XIX и XX в.в. теории балансоведения. Теория изначально развивалась в трех направлениях: экономического анализа баланса (это направление развивалось школой Иогана Фридриха Шера (1846-1924 г.г.); юридического анализ баланса (видными представителями этого направления являлись Р. Байгель, Э. Рёмер, К. Порциг); анализа баланса в интересах пользователей (видными представителями этого направления являются Т. Губер, М. Шенвандт). Именно представители экономического анализа баланса с целью оценки эффективности работы предприятия впервые предложили использовать разработанные ими методики исчисления оборачиваемости, деления издержек на постоянные и переменные, а также метод, названный ими «мертвой точкой», позволяющей установить момент, с которого предприятие окупает свои расходы или инвестиции и начинает работать, принося прибыль. Еще один представитель этого направления Пауль Герстнер ввел понятия аналитических характеристик баланса и сформулировал правила для оценки пассива, актива и взаимосвязи пассива и актива.

Представители юридического направления разработали теорию бухгалтерской ревизии, также являющуюся с современной точки зрения необходимым элементом, для оценки и повышения эффективности работы предприятия. Ну а представители анализа баланса в интересах пользователей, а именно акционеров, напрямую поставили вопрос об экономическом эффекте деятельности предприятия для его владельцев.

В XX в. серьезным шагом на пути к пониманию оценки эффективности деятельности предприятия явились работы Джеймса Кэннона, который предложил систему оценки из девяти коэффициентов, характеризующих состояние и динамику развития предприятия. Главным из коэффициентов он считал коэффициент ликвидности. В дальнейшем научная школа мультивариативных аналитиков заметными представителями которой являются Джеймс Блисс и Артур Винакор совершенствовали систему коэффициентов как обобщающих показателей финансово-хозяйственной деятельности. На основе этой школы возникло современное направление, разработанное Д. Нортоном и Р. Капланом известное как сбалансированная система показателей – система ориентированная не только на оценку эффективности деятельности предприятия, но и на оперативное и стратегическое управление эффективностью.

У нас в стране большой вклад в развитие теории и практики оценки эффективности внесли такие советские и российские ученые как В.М. Анышша, И. А. Бланк, П.Л. Виленский, М.В. Грачева, Б.А. Колтынюк, В.В. Ковалева, В.В. Коссова, В.Н. Лившиц, М.А. Лимитовский, И.В. Липсиц, М.В. Мельник, С.А. Смоляк, А.Н. Хорин, С.М. Шапигузов, А.Г. Шахназарова, А.Д. Шеремет. Среди современных зарубежных авторов исследованиями и практической реализацией результатов в этой области также

успешно занимались И. Ансофф, П. Друкер, Ли Якокка и др. Особо необходимо отметить работы профессора Финансового университета при Правительстве Российской Федерации М.В. Мельник, разработавшую основы российской школы аудита эффективности, важнейшей составляющей которого является методология оценки эффективности деятельности предприятия. Практическим аспектам эффективности использования интеллектуального капитала, посвящены работы Р. Бергмана, Р.П. Бульги, С. Пайка, Й. Руса, В.В. Смирнова, Л. Фернстрем и др. Данные исследования позволили повысить уровень теоретических обобщений при изучении деятельности, связанной с управлением эффективностью, раскрыть сущность и особенности терминов эффект и эффективность, развить понятийный аппарат. Однако исследование вопросов оценки эффективности остается во многом еще не освоенным полем научной деятельности.

Одним из интереснейших вопросов, слабо освещенным в научной литературе и имеющим большое практическое значение является оценка эффективности стратегии организации. Для целей оценки эффективности стратегии в качестве базовых используются различные методологии. Наиболее распространенными среди них являются: уже упомянутая нами ранее система сбалансированных показателей, модель Дюпона, комплексный анализ финансово-экономических показателей, система «Бортовое табло», «Пирамида достижений», квантовое измерение достижений, концепция внутреннего рынка «Хьюлетт-Паккард», «Деловое окно управления» и др. [3]. В последнее время относительно широкую известность получила «теория заинтересованных сторон», разработанная Э. Фрименом в 1984 г. Поэтому интересным с точки зрения практики является вопрос, можно ли с высокой степенью точности оценить эффективность стратегии работы предприятия в рамках применения «теории заинтересованных сторон»?

Выдвинутая Э. Фрименом идея о том, что предприятие и его окружение для целей стратегического управления могут быть представлены в виде набора заинтересованных в деятельности фирмы сторон, интересы и требования, которых должны приниматься во внимание при достижении стратегических целей получила большую поддержку вначале в академических кругах, а затем и среди практиков.

В теории заинтересованных сторон, рассматривается зависимость действий предприятия от интересов широкого множества заинтересованных сторон, к числу которых относятся потребители, поставщики, акционеры, управляющие, работники и др. При этом каждая из сторон имеет права на контроль за определенной областью деятельности предприятия. Концепция предполагает необходимость принятия решений с учетом их интересов.

Для практического применения под рассматриваемую теорию были разработаны соответствующие модели. Одной из наиболее успешных, с точки зрения имеющейся практики, является модель Митчелла. В соответствии с данной моделью все заинтересованные лица классифицируются в зависимости от того какими свойствами по отношению к предприятию они обладают - властью, законностью и срочностью своих требований. Данная модель рассматривает выше упомянутые свойства с точки зрения того, что заинтересованные стороны могут приобретать или утрачивать эти свойства, использовать их или нет. Поэтому управленческий персонал должен уделять больше внимания конкретным заинтересованным сторонам, которые обладают большим влиянием на работу предприятия. Восприятие важности заинтересованных сторон в большой степени субъективно и зависит от конкретного менеджера. Все заинтересованные стороны должны быть сгруппированы согласно модели в семь классов, которые ранжируют по степени важности стороны.

Руководители, управляя предприятием, должны удовлетворять требованиям заинтересованных сторон двигаясь в сторону достижения поставленных стратегических целей. В этом случае эффективность достижения стратегических целей оценивается по следующим уровням (см. таблицу № 1).

Таблица № 1

Оценка эффективности стратегии организации [5]

Уровень оценки эффективности	Направления оценки
Эффективность реализации отдельных стратегических проектов	1. Стоимость реализации проекта по сравнению с ее бюджетом 2. Сроки реализации проекта по сравнению с планом 3. Размер полученного эффекта от проекта по сравнению с ожидавшимся эффектом 4. Объем дополнительных (внешних, косвенных) эффектов, возникших при реализации проекта
Степень достижения поставленных стратегических целей	Уровень достижения показателей деятельности бизнеса (долго- и среднесрочных)
Степень соответствия поставленных стратегических целей интересам заинтересованных сторон	Успешность стратегии зависит не только от достижения целей фирмы, но и от степени учета интересов заинтересованных сторон: государство, поставщики, кредиторы

Степень оценки достижения поставленных стратегических целей основана на определении соответствия прогнозируемых целевых показателей стратегического плана или бюджета и фактически достигнутого их уровня.

Простейшее применение целевой модели в рамках «теории заинтересованных сторон» предполагает, что целей должно быть немного, они должны быть достижимыми, точно описанными. Они также должны быть измеряемыми и характеризовать степень соответствия деятельности предприятия требованиям различных заинтересованных лиц.

В качестве характеристики целевой эффективности некоторые авторы, в т.ч. Е. В. Балацкий предлагают использовать коэффициент согласования (k), который можно описать следующей формулой [2]:

$$k = (\text{Эф} / \text{Эп} - 1)100\%, \quad (1)$$

где Эф и Эп – фактический и планируемый или прогнозируемый эффект (измеряемый показатель) соответственно.

Однако, к сожалению, при применении целевой модели в рамках «теории заинтересованных лиц» выяснилось, что имеется ряд сложностей. Основными из них являются: сложность формирования системы показателей, соответствующей обычно разветвленному дереву целей; цели предприятия в отношении различных заинтересованных лиц могут быть очень специфичны; для достижения различных целей существуют различные временные ограничения (эффективный результат для короткого периода времени может не быть таковым для долгого периода); существует проблема оценки достижения стратегических целей различными заинтересованными сторонами.

Для того, чтобы максимально избежать сложностей с пониманием и использованием для управления целями необходимо чтобы: цели непосредственно следовали логике бизнеса и отобраным стратегическим траекториям; цели были максимально конкретными и были представлены в виде количественных показателей, которые легко измеряются и поддаются мониторингу и периодическому контролю; количественные показатели (измерители целей) должны позволять соизмерять

интересующий эффект как по сравнению с базовым показателем внутри предприятия, так и с соответствующими показателями других предприятий и организаций. Для этого должен соблюдаться определенный алгоритм формирования целей. В первую очередь формируются цели, относящиеся к положению предприятия на рынках (определяется соотношение цены и качества, имидж товара (услуги), его репутация у основных клиентов, желаемый уровень лояльности клиентов и т. д.). На следующем этапе формируются операционные цели, характеризующие бизнес-процессы предприятия и цели, меняющие позиционирование бизнеса на отраслевых рынках (показатели характеризуют влияние предприятия на потребности клиента, снижение уровня отдельных видов издержек и т. д.). Потом формируются финансовые цели (объем инвестиций, прибыльность, рентабельность и т. д.).

Таким образом, мы видим, что проблема измерения целевой эффективности стратегии в рамках «теории заинтересованных сторон» в очень большой степени зависит от точности формулирования целевых показателей предприятия. Попытки упорядочить формирование стратегических целей и сбалансировать структуру целей по отношению к заинтересованным сторонам предпринимаются постоянно, но практика показывает, что несмотря на значительное улучшение в области управления стратегической эффективностью оптимальная ситуация для предприятий пока не достигнута. В связи с этим нами предлагается совершенствовать целевую модель в рамках «теории заинтересованных сторон» следующим образом.

Во-первых, определить основную группу заинтересованных сторон. В соответствии с законом Парето приблизительно 20 – 30 % заинтересованных сторон, которые обладают безусловными приоритетами в своих требованиях с точки зрения важности их последствий для предприятия, властью, законностью и срочностью этих требований.

Во-вторых, определить по два- три основных показателя, которые отражают основные, долгосрочные требования этих заинтересованных сторон.

В-третьих, определить два- три основных целевых показателя деятельности предприятия, отражающих его стратегическую ориентированность.

В-четвертых, определить текущее значение основных целевых показателей деятельности предприятия, отражающих его стратегическую ориентированность.

В-пятых, определить желательное состояние значений основных целевых показателей деятельности предприятия, отражающих его стратегическую ориентированность в долгосрочной перспективе.

В-шестых, определить мероприятия, которые позволят путем удовлетворения требованиям основных показателей заинтересованных сторон совершенствовать основные целевые показатели деятельности предприятия, отражающие его стратегическую ориентированность в сторону прогнозных значений.

В-седьмых, обеспечить постоянный мониторинг за реализацией мероприятий и показателями.

Практическая реализация алгоритма данной схемы представлена на рис. № 1.

В заключении хотелось бы отметить, что эволюция теории оценки эффективности продолжается. Несмотря на то, что первые попытки осмысления этой проблемы были сделаны в древнем мире, с момента зарождения торговли, без оценки эффективности торговых операций, сама торговля не имела бы смысла, по-прежнему остается много неясных и актуальных вопросов в этой области. Одним из важнейших направлений развития теории в наши дни должна стать разработка вопросов оценки эффективности выбранной предприятиями стратегии. В конечном итоге от того, чья стратегия и ее реализация окажутся более эффективными, зависит кто победит в конкурентной борьбе на мировом рынке в эпоху существования глобальной цивилизации.

Литература

1. Александров А.Ф. «Московский Западный порт» - образец принудительного банкротства прибыльного предприятия. www.sovrab.ru;
2. Балацкий Е.В. Проблемы оценки масштабов и эффективности государственного сектора в экономике // Вестник Московского университета. Серия 6: «Экономика». 1997. № 6. с. 37–48.;
3. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Трунова Е.В. Применение систем показателей функционирования предприятий в целях управления // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 9. с.33–41.;
4. Война вокруг «Норникеля». Бонус за банкротство? Новая Газета. 2010. № 77. 19.07. 2010.;
5. Гурков И.Б. Стратегический менеджмент организации. 2-е изд., исправленное и дополненное. М.: ТЕИС, 2004. с. 239.

Summary. The question of evaluating the effectiveness of the enterprise is not simple and highly relevant in connection with the increase of competition of enterprises in world markets.

Evaluation theory of the effectiveness can not yet give an exhaustive answer to many questions including the measuring of the effectiveness of the chosen business strategy. In the context of this problem, it is considered the historical and theoretical aspects of the solution to measure enterprise's effectiveness.

Keywords: effectiveness, assessment, purpose

Стаття надійшла до редакції 09.02.2011