

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕСПЕЦИАЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ  
ТАШКЕНТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ**

**КУРСАВАЯ РАБОТА**

**На тему: Эффективность производства и современные проблемы его  
обеспечения**

**Выполнил: студент гр.СТ-01 Екубов О**

**ТАШКЕНТ 2015**

## Введение

1. Сущность и значение экономической эффективности производства
2. Классификация ресурсов, затрат и результатов при оценке экономической эффективности производства
3. Система показателей оценки экономической эффективности производства (промышленного предприятия)
4. Факторы и резервы повышения эффективности производства

## Заключение

## Список используемой литературы

Термин «эффективность» универсален. Его применяют во всех сферах человеческой деятельности: экономике, политике, науке, технике, культуре и т.д. В смысловом отношении эффективность связывается, во-первых, с результативностью работы или действия, а во-вторых, с экономичностью, то есть минимальным объемом затрат для выполнения данной работы или действия. Одна результативность не в состоянии всесторонне характеризовать эффективность, поскольку может быть достигнут результат, но не лучший. Экономичность также не характеризует эффективность, поскольку могут быть минимальные затраты при невысоких результатах. Поэтому под эффективностью понимается уровень результативности работы или действия в сопоставлении с произведенными затратами.

В экономике предприятия в самом общем виде эффективность означает результативность производственно-хозяйственной деятельности, соотношение между достигнутыми результатами и затратами живого и овеществленного труда. Уровень эффективности характеризует уровень развития производительных сил и является важнейшим показателем развития экономики. На предприятии затраты имеют форму авансируемого основного и оборотного капитала а конечные результаты - форму прибыли. Таким образом, показатель экономической эффективности дает представление о том, какой ценой предприятие получает прибыль. Сопоставление затрат и результатов используется в практике обоснования хозяйственных решений.

Главными задачами развития экономики на современном этапе является всемерное повышение эффективности производства и занятие устойчивых позиций предприятиями на внутреннем и международном рынках. Чтобы выдержать острую конкуренцию и завоевать доверие покупателей необходимо выгодно выделяться на фоне предприятий того же типа. Хорошо известно, что покупателя интересует качество продукции и ее цена. Чем выше качество и ниже цена, тем лучше и выгоднее для покупателя. Эти показатели как раз и заключены в себестоимости продукции.

## **1. Сущность и значение экономической эффективности производства**

Уровень эффективности определяется сопоставлением двух величин - экономического эффекта (результата) и затрат ресурсов, при помощи которых он был достигнут:

При оценке эффективности необходимо различать ее критерий и показатели. Показатели экономической эффективности дают представление о том, ценой каких затрат ресурсов достигается экономический эффект. То есть с их помощью измеряется уровень эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Измерить с помощью одного показателя уровень эффективности невозможно, поскольку он складывается под воздействием многих факторов, порой противодействующих друг другу. Поэтому среди всей совокупности показателей принято выделять один,

наиболее полно характеризующий уровень эффективности, имеющий не только количественную, но и качественную определенность. Такой показатель в экономике принято называть критерием. В качестве критерия могут выступать различные показатели :

- на уровне предприятия - сумма продаж, доход, прибыль, отнесенные к понесенным затратам;
- в масштабе национальной экономики - ВВП на единицу потребленных ресурсов.

Анализ показывает, что эти показатели характеризуют скорее цели производства, чем соотношение между затратами и результатами. В наибольшей мере требованиям оценки экономической эффективности отвечает такой показатель, как производительность труда. Чаще всего его называют в качестве критерия эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Что касается частных показателей экономической эффективности, то их номенклатура зависит от цели и объекта оценки. Иногда понятия «критерий» и «показатель» употребляются как синонимы. Такой подход нельзя назвать обоснованным. Дело в том, что результат производственно-хозяйственной деятельности или осуществление тех или иных организационных, технических, экономических и других мероприятий может быть выражен качественно и количественно, то есть имеет качественную и количественную определенность. Качественная сторона производственного результата отражается критерием, а количественная - показателями эффективности. Показатели эффективности, количественно выражающие какой-либо критерий, различаются между собой по полноте, с которой они характеризуют эффективность. Так, показатель производительности живого труда является локальным по отношению к показателю производительности совокупного труда, он охватывает лишь часть сферы функционирования труда .

Различают натуральные, стоимостные, условные и другие показатели - оценки экономической эффективности. Использование каждого из них имеет свои положительные и отрицательные стороны. Широкое применение при оценке эффективности получили натуральные показатели, такие как выработка продукции в натуральном выражении. Их использование исключает побочное влияние, например, цен на результаты измерения эффективности. Но применение натуральных показателей очень ограничено. Оно возможно только при сравнении однородной продукции или качественно однородного труда.

Поиски возможности соизмерить раз некачественную продукцию и разнокачественный труд каким-либо синтетическим показателем без применения стоимостных категорий привели к разработке различных условных показателей (чистая продукция, добавленная стоимость, нормативная трудоемкость). Основной недостаток существующих в настоящее время расчетных, условных показателей - их слабая научная обоснованность. Все это говорит о том, что универсальных, всеобъемлющих показателей эффективности пока не разработано. Выбор наиболее

подходящего из имеющихся должен быть сделан исходя из конкретных условий определения эффективности на каждом предприятии.

Эффективность различных видов хозяйственной деятельности определяется в целях решения двух планово-экономических задач. Во-первых, для выявления и оценки уровня использования отдельных видов затрат и ресурсов, а также экономической эффективности производства на различных его уровнях (национальной экономики, отрасли, предприятия, отдельного хозяйственного мероприятия). Во-вторых, для экономического обоснования и отбора наилучших (оптимальных) производственно-хозяйственных решений (внедрение новой техники, технологии и организации производства, труда и управления, размещение предприятий, варианты инвестирования и т.п.).

В соответствии с названными объектами и методами расчета различают общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) экономическую эффективность производства [6, с. 55].

Общая (абсолютная) применяется для анализа и оценки общеэкономических результатов, эффективности производства на различных уровнях экономики за определенный период и в динамике, характеризуя величину экономического эффекта в сопоставлении с затратами и ресурсами. Ее определение базируется на расчете обобщающих и дифференцированных показателей, отражающих уровень эффективности затрат и ресурсов. Например, на уровне национальной экономики таким показателем будет отношение ВВП к численности работников сферы материального производства, на уровне предприятия - рентабельность производства.

Сравнительная (относительная) эффективность определяется в целях обоснования социально-экономических преимуществ какого-либо варианта решения производственно-хозяйственной задачи, отбора из рассматриваемых вариантов наиболее эффективного с точки зрения соотношения текущих и единовременных затрат при его реализации. Если, например, один из сравниваемых вариантов при реализации требует меньших капиталовложений и одновременно обеспечивает более низкую себестоимость продукции, то при прочих равных условиях он признается по показателю сравнительной эффективности экономически более выгодным. В этом случае достигается двойной эффект: экономия от снижения себестоимости продукции и экономия на производственных фондах и капитальных вложениях. Могут быть случаи, когда вводятся дополнительные капиталовложения, снижающие себестоимость продукции, работ и услуг. Целесообразность их осуществления также может быть оценена с помощью сравнительной эффективности, которая определяется как отношение экономии текущих затрат к обратной разности капитальных вложений по вариантам.

Расчеты общей и сравнительной эффективности дополняют друг друга, то есть все известные методы оценки эффективности хозяйственных решений, например инвестиционных проектов, представляют собой сочетание показателей общей и сравнительной эффективности [6, с. 57].

Следует иметь в виду, что показатели общей экономической эффективности могут применяться при выборе одного из нескольких альтернативных вариантов решения производственно-хозяйственной задачи. Но обратное невозможно: показатели сравнительной экономической эффективности не могут характеризовать абсолютную эффективность. Данное обстоятельство объясняется тем, что показатели абсолютной эффективности являются универсальными, а показатели сравнительной эффективности в практику оценки введены для решения частных задач и расчетов при сравнении различных вариантов и основаны на сравнении текущих затрат и инвестиций.

В методологии оценки эффективности помимо экономической принято выделять социально-экономическую эффективность. Проблема состоит в том, что многие социально-экономические мероприятия, проводимые на предприятии, по показателям абсолютной и сравнительной эффективности могут быть убыточными, поскольку между человеческим фактором, на который они оказывают влияние, и результатами хозяйственной деятельности отсутствует прямая связь. Социально-экономическая эффективность может выражаться в таких показателях, как степень удовлетворенности членов трудового коллектива результатами труда, условия и безопасность труда, утомляемость, нагрузка на внешнюю экологическую среду, качество жизни и т.п. В ряде проектов социально-экономическая эффективность может быть решающим фактором их реализации. Показатели социально-экономической эффективности дополняют расчеты абсолютной и сравнительной эффективности, делая оценку эффективности более системной и комплексной.

В зависимости от объекта и способа оценки методы определения и система показателей экономической эффективности могут существенно различаться. Так выделяют методы определения экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности (функционирования) предприятия в целом, отдельных функций (производства, маркетинга, формирования и использования ресурсов, сбыта, НИОКР), управления предприятием, организации производства, труда и управления, инноваций (нововведений) и т.п. [6, с. 59]

Например, большинство отечественных методик определения экономической эффективности предназначены для оценки эффекта в производстве: технико-экономического обоснования выбора наилучших вариантов создания и внедрения в производство новой техники; отражения показателей экономической эффективности в нормах, нормативах и планах развития предприятий; совершенствования ценообразования и стимулирования работников. Поэтому все показатели эффективности производства базируются на оценке эффективности использования производственных ресурсов, к которым относятся основные и оборотные фонды, трудовые ресурсы, инвестиции.

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности помимо эффективности производства включает в себя эффективность использования

финансовых ресурсов предприятия. Отдельные методики оценки финансовых ресурсов в настоящее время имеются. Однако комплексные методы оценки эффективности функционирования, учитывающие синергический эффект взаимодействия производственной и финансовой деятельности предприятия, пока не разработаны.

Методика расчетов экономической эффективности зависит также от отраслевой специфики предприятия. Так, факторы и источники экономии в машиностроении и легкой промышленности могут быть совершенно разными. Основные виды эффективности приведены в табл. 1 [6, с. 60-61].

Таблица 1 - Виды эффективности

Признаки	Виды
Содержание	Экономическая Социальная
Сфера проявления	Народнохозяйственная Хозрасчетная
Охват объекта оценки	Полная Локальная
Целевое назначение	Плановая Фактическая Нормативная (проектная)
Метод расчета	Абсолютная Сравнительная
Уровень обобщения	Экономика в целом Отрасль Предприятие Структурное подразделение предприятия Рабочее место
Объект оценки	Производственно-хозяйственная деятельность предприятия Хозяйственные функции (производство, маркетинг, формирование и использование ресурсов, НИОКР, сбыт) Элементы хозяйственных процессов (операции, процедуры, контракты, соглашения и т.п.) Отдельные производственно-хозяйственные решения в сфере производства и управления

Расчеты экономической эффективности в двух типичных случаях:

- оценка целесообразности реализации инновационных проектов;
- оценка экономичности инвестиционных проектов;
- разработка программы реструктуризации предприятия;
- определение оптимального варианта размещения производства;
- выбор варианта специализации, кооперирования, концентрации и комбинирования производства;
- формирование стратегии развития предприятия;

- обоснование выпуска новой продукции;
- обоснование варианта нового строительства, реконструкции, технического перевооружения и модернизации производства;
- повышение качества и конкурентоспособности продукции;
- освоение нового рынка;
- снижение издержек предприятия;
- формирование кадровой стратегии;
- привлечение иностранных инвестиций;
- совершенствование системы стимулирования работников и т. п.

Повышение эффективности производства представляет собой сложную хозяйственную задачу, имеющую огромное значение для экономики предприятия. Это объясняется тем, что повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности ведет к повышению производительности труда, снижению себестоимости продукции и тем самым создает предпосылки для обеспечения ее конкурентоспособности. Рост конкурентоспособности продукции в свою очередь способствует увеличению объема продаж и на этой основе росту прибыли предприятия. Это расширяет возможности накопления, что обеспечивает расширение, развитие и совершенствование производства и служит предпосылкой для нового повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия.

## **2. Классификация ресурсов, затрат и результатов при оценке экономической эффективности производства**

В расчетах экономической эффективности результаты сопоставляются с величиной вовлеченных в хозяйственный оборот или потребленных ресурсов. Поэтому достоверность оценки эффективности во многом зависит от правильности определения затрат и величины различных ресурсов. Затраты и ресурсы различаются по своей экономической природе и размерности [9, с. 312-314].

Ресурсы - вовлеченные в хозяйственный оборот факторы производства, например, величина основных производственных фондов, которыми располагает предприятие на определенный момент. К числу ресурсов предприятия можно отнести: производственные (трудовые, информационные производственные фонды, инвестиции) и финансовые.

Затраты - это потребленная в процессе изготовления и реализации продукции часть ресурсов (образующая себестоимость продукции). В качестве затрат могут выступать начисленная и включенная в себестоимость продукции амортизация, заработная плата, стоимость материально-технических ресурсов, израсходованных в процессе производства и реализации продукции, и т.п. В зависимости от цикличности осуществления затраты подразделяются на единовременные и текущие.

Единовременные затраты - это авансируемые предприятием средства на реализацию мероприятия, по которому рассчитывается эффективность (например, на создание основных и прирост оборотных фондов). Они

реализуются одновременно, разово до начала ввода в эксплуатацию. Единовременные затраты делятся:

- предпроизводственные;
- капитальные вложения.

Предпроизводственные затраты предназначаются для проведения комплекса научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, связанных с разработкой мероприятия. Сюда, как правило, входят затраты на предпроектное обследование и разработку документации, а также затраты на внедрение проекта. Капитальные вложения осуществляются для создания технической базы проекта. Сюда входят затраты на приобретение оборудования, строительные-монтажные работы и т.п. В отличие от текущих затрат, которые приносят эффект в течение года, единовременные затраты дают эффект через определенный период, как правило, больше года, после ввода в действие производственных мощностей и объектов. Поэтому при оценке их эффективности необходимо учитывать фактор времени (лаг).

Текущие затраты представляют собой величину затрат живого труда и потребляемых в течение года средств производства, производятся постоянно в течение года, характеризуют издержки производства и включают расходы на заработную плату, сырье, топливо, энергию, основные и вспомогательные материалы, амортизацию основных фондов. Структура и величина текущих затрат совпадают со структурой и величиной себестоимости продукции и регламентируются соответствующими нормативными материалами. При оценке экономической эффективности выделяют следующие виды затрат:

- затраты живого труда (отработанное время, фонд заработной платы);
- материальные затраты (сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.);
- затраты производственных фондов (основных, оборотных, обращения);
- инвестиции, включая капитальные вложения (затраты на расширенное воспроизводство основных фондов и прирост оборотных средств);
- затраты информационных и интеллектуальных ресурсов (знания, результаты научных исследований, изобретения, лицензии и т.п.);
- затраты времени (рабочий период, длительность производственного цикла, сроки реализации инвестиций, сроки окупаемости затрат и т.п.) [9, с. 314].

В зависимости от того, какие ресурсы или затраты участвуют в оценке, показатели эффективности классифицируются по следующим признакам. По степени охвата ресурсов или затрат выделяют частные показатели, характеризующие эффективность использования одного вида ресурсов или затрат, и обобщающие, характеризующие использование всех видов ресурсов или затрат. В зависимости от методики расчетов показатели эффективности классифицируются на затратные и ресурсные. В расчете ресурсных показателей эффективности участвует величина ресурсов предприятия, вовлеченная в хозяйственный оборот, а затратных - величина затрат ресурсов, осуществленная при реализации оцениваемого объекта.

По направленности действия выделяют показатели емкости и отдачи. Показатели емкости отражают, сколько ресурсов или затрат содержится в единице результата, и определяются отношением количества ресурсов или

затрат к величине результата. Показатели отдачи, наоборот, определяются делением величины результата на затраты ресурсов. Относительная экономия затрат ресурсов показывает величину экономии или перерасхода ресурсов в результате опережения (отставания) темпов роста результата от темпов роста затрат ресурсов или их общей величины.

Поскольку измерение эффективности предполагает сопоставление затрат и результатов (эффекта), то важным является измерение результата. Проблема оценки результата сложнее, чем оценка затрат ресурсов. Этот процесс распадается на две составляющие: нахождение области проявления эффекта и его количественная оценка. При оценке эффекта выделяют три группы показателей: объемные, конечные и социальные результаты.

Объемные показатели экономического эффекта являются исходными и включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема производства продукции и услуг: объем производства продукции в натуральном и стоимостном измерении; объем строительно-монтажных работ; объем грузооборота и т.д. Они учитываются при расчете дифференцированных (частных) показателей эффективности.

Конечные показатели эффекта отражают конечные показатели производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях иерархии предприятия, степень удовлетворения потребностей рынка, качественную структуру производства и т.п. К ним можно отнести доход, прибыль, внутренний валовой продукт, добавленную стоимость, экономию от снижения себестоимости, накопленную амортизацию и т.п. Конечные экономические результаты учитывают при расчете обобщающих (интегральных) показателей эффективности.

Социальные результаты выражают соответствие результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия целям развития общества, региона, трудового коллектива, работника. Они отражают приоритетность человеческого фактора в развитии экономики. Сюда входят: качество жизни, уровень оплаты труда, величина прожиточного минимума, обеспечение жильем, уровень социальной защищенности работников, величина свободного времени и эффективность его использования, условия труда, состояние экологии. Широко распространена косвенная оценка социальных результатов. Между показателями экономической и социальной эффективности отсутствует однозначная количественно определенная связь. Например, на практике мероприятия, приносящие социальный эффект, по показателям экономической эффективности в краткосрочном периоде, как правило, являются убыточными. Поэтому комплексная оценка хозяйственного процесса может быть дана только на основе всестороннего учета показателей как экономической, так и социальной эффективности. Они должны дополнять друг друга [9, с. 312-314].

Важнейшей проблемой при оценке экономической эффективности является измерение эффекта. Невозможность однозначно измерить эффект порождается следующими обстоятельствами:

- сложностью организации элементов производственной и организационно-функциональной структуры предприятия;
- наличием свойств адаптации предприятия к изменяющимся условиям производственно-хозяйственной деятельности;
- наличием у предприятия свойств саморегулирования;
- сложным сочетанием машинного и человеческого аспектов при функционировании;
- вероятностным характером деятельности;
- отсутствием возможности количественного отображения связи между качеством управления и экономическими результатами производства;
- несовпадением сфер затрат ресурсов и проявления экономических результатов от внедрения нововведений ни во времени, ни в пространстве.

Измерение результата предполагает, во-первых, определение областей проявления эффекта в производственно-хозяйственной деятельности, а во-вторых, нахождение методов количественной оценки этого эффекта. Сферами образования экономии в процессе функционирования предприятия могут быть сфера производства и сфера управления. Определяющей сферой является непосредственное производство, в котором эффект создается за счет рационального использования производственных ресурсов. В сфере управления эффект формируется как за счет производственных ресурсов, так и за счет рационального использования финансовых ресурсов (доходов от выпуска и приобретения ценных бумаг).

Количественная оценка эффекта производится на основе двух подходов. Суть первого состоит в оценке экономии за счет факторов, которые поддаются точному учету, например, расход ресурсов, изменение цен и объемов производства (реализации) продукции. Он основан на пофакторной оценке влияния нововведения на конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности (объем продаж и прибыль). Такая оценка возможна только в том случае, если сфера затрат совпадает со сферой экономии, что характерно для производственных решений [3, с. 125].

Второй подход характерен для нововведений, в которых эти сферы не совпадают. Например, затраты осуществляются в сфере управления, а эффект проявляется в производстве. В этих случаях приходится прибегать к косвенной оценке. Например, из фактического прироста прибыли, полученного предприятием вычитается сумма прибыли, достигнутая за счет поддающихся точному учету факторов. Остаток прибыли относится на инновацию, на которой определяется экономическая эффективность. Иногда эффект определяется на основе экономико-математических моделей, связывающих источники эффективности и факторы.

Под источниками эффекта понимаются ресурсы, которые формируют результат, а под факторами - механизмы, активизирующие эти источники. Так, увеличение объемов выпускаемой продукции может быть обеспечено за счет следующих факторов экономической эффективности: улучшение использования производственной мощности путем оптимизации загрузки оборудования и технологических режимов, улучшения организации

обслуживания оборудования. Источниками эффективности при этом могут быть: сокращение простоев оборудования по организационным причинам, сокращение непроизводительной работы, экономия на постоянных издержках. Так, при увеличении объемов производства имеет место экономия на масштабе и эффект разнообразия. Экономия на масштабе - развитие производства, при котором рост затрат факторов на единицу приводит к росту результата больше чем на единицу. Эффект разнообразия - это результат совместного производства разных товаров на одних и тех же производственных мощностях с использованием уже освоенных каналов реализации продукции и маркетинга [3, с. 126].

Стратегия масштаба и стратегия разнообразия взаимодополняют друг друга, что приносит синергический эффект за счет экономии предпроизводственных и текущих постоянных затрат. В зависимости от сферы проявления эффекта выделяют народнохозяйственную и хозрасчетную эффективность. Сферой проявления эффекта хозрасчетной эффективности является предприятие, осуществляющее нововведение и затраты на его реализацию. Народнохозяйственный эффект проявляется на предприятиях сопряженных отраслей. То есть при расчете эффективности учитывается не только экономия производственных ресурсов при выпуске продукции, но и экономия потребителя на текущих издержках эксплуатации и сопутствующих капвложениях. Такой подход к расчету эффективности оправдан на сопряженных предприятиях бюджетных отраслей.

### **3. Система показателей оценки экономической эффективности производства (промышленного предприятия)**

В настоящее время общепринятая система показателей эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия отсутствует. Для измерения эффективности одних и тех же мероприятий применяются разные методики, иногда не связанные между собой, дающие различные, порой противоположные результаты. В ряде методик отсутствует необходимая сопоставимость показателей. Так же дифференцируются плановые и отчетные показатели эффективности. Все это затрудняет комплексную оценку эффективности хозяйственной деятельности предприятий и не позволяет осуществлять системный анализ различных сторон его функционирования. В то же время можно выделить следующую систему показателей экономической эффективности производства [11, с. 425-427]:

а) общие показатели:

- дифференцированные (ресурсные и затратные);

- обобщающие и итоговые (по стране, региону, предприятию соответственно);

б) сравнительные показатели (по различным вариантам решения хозяйственной задачи).

К числу дифференцированных показателей общей экономической эффективности производства относятся показатели использования производственных ресурсов:

- трудовых ресурсов: темпы роста производительности труда; доля прироста продукции за счет повышения производительности труда; экономия численности работников; зарплатоемкость продукции (зарплатоотдача); трудоемкость продукции, работ, услуг (трудоотдача), относительная экономия трудовых ресурсов и фонда заработной платы и т.д.;
- основных фондов: фондоемкость продукции (фондоотдача); относительная экономия основных производственных фондов;
- оборотных фондов: оборотная фондоемкость продукции (оборотная фондоотдача); относительная экономия оборотных фондов; материалоемкость продукции (материалоотдача); относительная экономия материальных ресурсов (затрат) и т.д.;
- инвестиций: капиталоемкость продукции (капиталоотдача); относительная экономия инвестиций.

К числу обобщающих показателей общей экономической эффективности производства относятся:

1) по стране (региону):

- показатели использования производственных фондов и капитальных вложений (капиталообразующих инвестиций): производство ВВП на 1 руб. среднегодовой стоимости основных производственных фондов; прирост ВВП на 1 руб. производственных капитальных вложений, обусловивших этот прирост; срок окупаемости капитальных вложений - отношение объема капитальных вложений к сумме прироста накоплений, полученных за счет этих капитальных вложений;
- показатели использования материальных затрат: материальные затраты, приходящиеся на 1 руб. ВВП, и т.д.;
- показатели использования трудовых ресурсов: отношение ВВП к численности работников сферы материального производства и т.д.

2) по предприятию:

- величина и темпы роста объема продаж, дохода, прибыли;
- величина и темпы изменения затрат на 1 руб. товарной (реализованной) продукции;
- рентабельность продукции, производства, оборота, собственного и заемного капитала;
- рентабельность инвестиций, в том числе капитальных вложений;
- коэффициент эффективности инвестиций, в том числе капитальных вложений (по вновь строящимся объектам);
- срок окупаемости инвестиций, в том числе капитальных вложений.

К числу итоговых показателей общей экономической эффективности относятся следующие:

- относительная экономия затрат живого труда (времени, численности работников);
- относительная экономия материальных затрат;

- относительная экономия производственных фондов;
- относительная экономия инвестиций.

К показателям сравнительной экономической эффективности относятся:

- экономия приведенных затрат;
- годовой экономический эффект (чистый дисконтированный доход);
- срок окупаемости инвестиций (капитальных вложений);
- коэффициент сравнительной эффективности инвестиций (капитальных вложений);
- коэффициент рентабельности инвестиций (капитальных вложений);
- норма рентабельности (внутренняя норма доходности) инвестиций (капитальных вложений) [11, с. 425-427].

На практике эффективность функционирования предприятия не может быть объективно оценена только по показателям эффективности производства. Многие экономисты утверждают, что успех предприятия кроется не внутри его, а во внешней среде, в способности адаптироваться к постоянно изменяющимся рыночным условиям, что методы оценки эффективности производства не учитывают. Поэтому в настоящее время в отечественной и зарубежной литературе активно обсуждаются подходы к оценке эффективности функционирования предприятия, его производственно-хозяйственной деятельности. Как правило, эти методы базируются на оценке эффективности использования одинаковых ресурсов предприятия. Отметим, что авторы этих подходов не отвергают традиционные методы оценки эффективности производства, а считают необходимым дополнить их рядом специфических показателей, улучшающих комплексность оценки.

Для оценки эффективности использования финансовых ресурсов наиболее часто применяются следующие показатели.

- Платежеспособность предприятия.
- Эффективность финансовых вложений.
- Эффективность денежного потока.

Эти показатели могут быть дополнены рядом частных показателей:

- коэффициентом рентабельности использования свободного денежного остатка в краткосрочных финансовых вложениях (отношение полученных доходов по процентам к сумме краткосрочных финансовых вложений);
- коэффициентом рентабельности накапливаемых инвестиционных ресурсов в долгосрочных финансовых вложениях (отношение полученного дохода в виде дивидендов или процентов к сумме долгосрочных финансовых вложений).

4. Самофинансируемый доход.

5. Финансовая независимость.

6. Эффективность ценных бумаг [11, с. 425-427].

Все перечисленные показатели в той или иной мере характеризуют финансовые источники деятельности предприятия: прибыль, амортизацию, доходы от выпуска и покупки ценных бумаг и т.п.

Для оценки динамичности развития предприятия предлагается показатель «коэффициент роста», который определяется отношением реинвестированной прибыли к собственному капиталу на начало года или соотношением объемов продаж в натуральном или стоимостном выражении за ряд лет.

В конечном счете эффективность производственно-хозяйственной деятельности зависит от качества управления предприятием, что породило систему методов оценки эффективности управления.

#### **4. Факторы и резервы повышения эффективности производства**

Себестоимость является основой определения цен на продукцию. Систематическое снижение себестоимости промышленной продукции - одно из основных условий повышения эффективности промышленного производства, поскольку она оказывает непосредственное влияние на величину прибыли, уровень рентабельности.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции. Серьезным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперирования. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления и наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости. Успех борьбы за снижение себестоимости решает, прежде всего, рост производительности труда рабочих, обеспечивающий в определенных условиях экономию на заработной плате. Рассмотрим, в каких условиях при росте производительности труда на предприятиях снижаются затраты на заработную плату рабочих. Увеличение выработки продукции на одного рабочего может быть достигнуто за счет осуществления организационно-технических мероприятий, благодаря чему изменяются, как правило, нормы выработки и соответственно им расценки за выполняемые работы. Увеличение выработки может произойти и за счет перевыполнения установленных норм выработки без проведения организационно-технических мероприятий. Нормы выработки и расценки в этих условиях, как правило, не изменяются. В первом случае, когда изменяются нормы выработки и расценки, предприятие получает экономию на заработной плате рабочих. Объясняется это тем, что в связи со снижением расценок доля заработной

платы в себестоимости единицы продукции уменьшается. Однако это не приводит к снижению средней заработной платы рабочих, так как приводимые организационно-технические мероприятия дают возможность рабочим с теми же затратами труда выработать больше продукции. Таким образом, проведение организационно-технических мероприятий с соответствующим пересмотром норм выработки позволяет снижать себестоимость за счет уменьшения доли заработной платы в единице продукции одновременно с ростом средней заработной платы рабочих.

Во втором случае, когда установленные нормы выработки и расценки не изменяются, величина затрат на заработную плату рабочих в себестоимости единицы продукции не уменьшается. Но с ростом производительности труда увеличивается объем производства, что приводит к экономии по другим статьям расходов, в частности сокращаются расходы по обслуживанию производства и управлению. Происходит это потому, что в цеховых расходах значительная часть затрат (а в общезаводских почти полностью) - условно-постоянные расходы (амортизация оборудования, содержание, зданий, содержание цехового и общезаводского аппарата и другие расходы), не зависящие от степени выполнения плана производства. Это значит, что их общая сумма не изменяется или почти не изменяется в зависимости от выполнения плана производства. Отсюда следует, что, чем больше выпуск продукции, тем меньше доля цеховых и общезаводских расходов в ее себестоимости.

С ростом объема выпуска продукции прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли. Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект. Предприятие имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырьё и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить

грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая в то же время качества продукции.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей. Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия.

Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются прежде всего в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих. Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а, следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов. Важнейшее значение при этом имеют автоматизация и механизация производственных процессов, сокращение удельного веса затрат ручного труда в производстве. Автоматизация и механизация производственных процессов дают возможность сократить и численность вспомогательных и подсобных рабочих в промышленном производстве. Сокращению цеховых и общезаводских расходов способствует также экономное расходование вспомогательных материалов, используемых при эксплуатации оборудования и на другие хозяйственные нужды.

Значительные резервы снижения себестоимости заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Масштабы выявления и использования резервов снижения себестоимости продукции во многом зависят от того, как поставлена работа по изучению и внедрению опыта, имеющегося на других предприятиях.

## **Заключение**

Повышение эффективности производства представляет собой сложную хозяйственную задачу, имеющую огромное значение для экономики предприятия. Это объясняется тем, что повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности ведет к повышению

производительности труда, снижению себестоимости продукции и тем самым создает предпосылки для обеспечения ее конкурентоспособности. Рост конкурентоспособности продукции в свою очередь способствует увеличению объема продаж и на этой основе росту прибыли предприятия.

Повышение эффективности деятельности оказывает многостороннее, комплексное влияние на экономику предприятия, что обеспечивает его устойчивый экономический рост, доходность и в конечном счете выживаемость в острой конкурентной борьбе в рыночной экономике. В масштабах национальной экономики повышение эффективности производства ведет к более рациональному использованию ресурсов, повышению качества жизни населения, обеспечению безопасности государства. В отечественной и зарубежной литературе предлагаются подходы к оценке эффективности управления, основанные на оценке: темпов научно-технологического развития; роста производительности труда; затрат на управление; энтропии предприятия; оперативности управления; целей деятельности предприятия; эффективности управленческих решений и т.д.

Анализ показателей экономической эффективности и методов их расчета позволяет сделать вывод, что в экономической науке и практике существует множество подходов к оценке. Некоторые из них твердо устоялись в практике хозяйствования, другие лишь обсуждаются. Это свидетельствует о важности и непроработанности данной проблемы. Переход к рыночным методам хозяйствования требует выбрать такие методы оценки эффективности, которые были бы достаточно просты в расчете и однозначно характеризовали вектор развития предприятия в рыночной экономике.

При сравнительном анализе плановых показателей и фактических данных можно отметить следующее: полученная выручка, себестоимость проданной продукции и полученная прибыль от реализации продукции превышают запланированные показатели. Так, каждый год объем производства превышает плановые показатели. При этом следует отметить, что за счет значительного превышения себестоимости продукции над запланированной, финансовым результатом хотя и является прибыль, но всего лишь в размере 10% от планируемой. Также следует отметить, что превышение фактического размера выручки значительно меньше, чем отклонения в себестоимости продукции, т.е. необходимо отметить уменьшение рентабельности продукции в связи с ростом ее себестоимости.

### **Список используемой литературы**

1. Андреев П.Л. Обеспечение финансовой устойчивости предприятий // Экономика, управление, 2012, № 9
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом?. - М.: Финансы и Статистика, 2012 – 223 с.
3. Власова В.М. Финансы и статистика: Учебное пособие - М.: ЮНИТИ-ДАНА 2012 г. – 240 с.

4. Дадашев А.З., Черник Д.Г. Финансовая система России: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2011.-248 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчётности. - М.: Финансы и статистика, 2013 - 432с.
6. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент – М.: Финансы и статистика, 2013. – 768 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Учебник для вузов - М.: Финансы и статистика, 2012 – 314 с.
8. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - М.: Проспект, 2013. - 320с.
9. Коренченко Р.А. Общая теория организации: Учебник для вузов - М.: ЮНИТИ ДАНА, 2013. – с. 286
10. Липсиц И.В. Введение в экономику и бизнес: Учебник – М.: Вита-Пресс, 2011. – 208 с.
11. Логвинова Т.В. Трансформация функций стратегического управления финансами предприятия// Финансовый менеджмент №1, 2012 г., С.14
12. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства - М.: ФиС , 2014 – 212 с.
13. Павлова Ю.Н. Финансовый менеджмент: Уч. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011, - 269 с.
14. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учеб. – М.: «Дашков и К», 2014. – 504 с.
15. Поршнева А.Г. Основы и проблемы экономики предприятия М.: Финансы и статистика, 2012 - 92с.