

**МИНИСТЕРСТВО ПО РАЗВИТИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ И КОММУНИКАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
ТАШКЕНТСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ**

РЕФЕРАТ

Тема: Комплексные показатели эффективности предприятия

Выполнил: Дониёров Фазлиддин
Студент Группы: 113-14г
Проверила: Акрамова Гулнора

Ташкент – 2016 г

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

- 1. Понятие эффективности функционирования предприятия**
- 2. Основные показатели оценки эффективности функционирования предприятия**
- 3. Показатели эффективности использования основных средств**

Заключение

ВВЕДЕНИЕ

В условиях развития рыночных отношений, когда ресурсное обеспечение каждого субъекта рынка зависит от эффективности хозяйствования, повышение экономической эффективности деятельности становится первостепенной задачей. Основу оценки эффективности любой деятельности составляет критерий с соответствующей ему системой показателей. Критерий выражает цель, выполнение которой намечено в ходе хозяйственного процесса. Мерой эффективности является отношение соответствующего эффекта к затратам, его обусловившим. Многообразие видов хозяйственной деятельности и ее результатов определяет и многообразие содержания эффекта этой деятельности и затрат на ее осуществление.

Снижение издержек производства, рациональное использование материальных ресурсов, достижение более высоких экономических показателей, повышение производительности труда и эффективности производства и на этой базе снижение себестоимости наиболее важные и актуальные задачи управления производством. Обеспечение эффективного функционирования предприятий требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия его развития.

Необходимым условием разрешения поставленных задач является научный поиск, анализ, обобщение практики и обоснование такой системы управления предприятием, которая могла бы обеспечить повышение эффективности производства и насыщение рынка высококачественным продуктом, доступным для массового потребителя. Следует отметить, что одним из принципов организации анализа на предприятии является обеспечение экономичности, оперативности и эффективности самого аналитического процесса, т.е. выполнение наиболее полного и всестороннего исследования при минимуме затрат на его проведение. С этой целью при его проведении должны широко использоваться новейшие методики анализа, компьютерные технологии обработки информации, рациональные методы сбора и хранения информации.

ПОНЯТИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

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 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. Показатель экономической эффективности дает представление о том, какой ценой предприятие получает прибыль. Сопоставление затрат и результатов используется в практике обоснования хозяйственных решений. Уровень эффективности определяется сопоставлением двух величин - экономического эффекта (результата) и затрат ресурсов, при помощи которых он был достигнут:

Эффективность = Эффект / Затраты ресурсов или

Эффективность = Затраты ресурсов / Эффект

При оценке эффективности необходимо различать 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.

Показатели характеризуют скорее цели производства, чем соотношение между затратами и результатами. В наибольшей мере требованиям оценки экономической эффективности отвечает такой показатель, как производительность 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. Но применение натуральных показателей очень ограничено. Оно возможно только при сравнении однородной продукции или качественно однородного труда.

Поиски возможности соизмерить разнокачественную 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.

В соответствии с названными объектами и методами расчета различают общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) экономическую эффективность производства.

Общая (абсолютная) применяется для анализа и оценки общеэкономических результатов, эффективности производства на различных уровнях экономики за определенный период и в динамике. Она характеризует 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 капитальных вложений 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.

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.

В методологии оценки эффективности 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, качество жизни и т.п. 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 системы показателей экономической эффективности могут существенно различаться. Так выделяют методы определения экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности (функционирования) предприятия в целом, отдельных функций (производства, маркетинга, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ), управления предприятием, организации производства, труда и управления, инноваций и т.п. Методика расчетов экономической эффективности зависит от отраслевой специфики предприятия. Так, факторы и источники экономии в машиностроении и легкой промышленности могут быть совершенно разными.

Расчеты экономической эффективности производятся в следующих 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 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.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Особый интерес для любого предприятия представляет:

- степень компенсации текущих затрат за счет получаемого дохода;
- степень прибыльности производственной и коммерческой деятельности;
- наличие финансового источника для дальнейшего экономического и социального развития предприятия.

Таким образом, в эпицентре экономического интереса предприятия оказывается прибыль, которая выступает как избыток общего (совокупного) денежного дохода (профицит) над совокупными затратами на производство и реализацию продукции, т.е. над себестоимостью. При определении прибыли приходится соизмерять текущие расходы и доходы предприятия: составлять смету затрат, калькуляции себестоимости продукции, контролировать расчеты с покупателями и поставщиками. Так проявляется учетная функция прибыли. Прибыль является важнейшим критерием эффективности производства, основные показатели, раскрывающие эту функцию, - масса и норма прибыли (рентабельность).

Стимулирующая функция прибыли вызвана желанием ее получить, и предполагает активизацию инвестиционно-инновационной деятельности, установление на предприятии режима экономии всех видов ресурсов, а также непрерывное изучение спроса покупателей для реализации произведенной продукции (работ, услуг).

Распределительная функция прибыли связана с формированием прибыли и ее последующим использованием, что позволяет не только выполнять воспроизводственную функцию на предприятии, выступать источником потребления и материального поощрения работников, но и формировать доходы государства, банковской системы, страховых компаний, бирж.

Прибыль выполняет оптимизационную роль в процессе воспроизводства основного капитала и рабочей силы. Чем выше прибыль, тем больше возможностей для воспроизводства средств труда и повышения оплаты труда - прямого источника воспроизводства рабочей силы.

В отечественной практике применяются следующие показатели прибыли:

- прибыль от реализации товаров (работ, услуг);
- прибыль (убыток) от операционных доходов и расходов. Эту прибыль называют еще и прибылью от прочей реализации;
- прибыль (убыток) от внереализационных доходов и расходов. К внереализационным расходам относятся расходы на содержание обслуживающих производств, штрафы, неустойки по исполнению договоров и др.;
- прибыль (убыток) предприятия от всех видов деятельности за отчетный период (в практике ее называют балансовой прибылью);
- налогооблагаемая прибыль;
- льготированная прибыль — это сумма прибыли, освобождаемая (полностью или частично) от уплаты налога на прибыль;
- чистая прибыль определяется;
- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия и предназначенная к распределению.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, распределяется предприятием самостоятельно в резервный фонд, фонд накопления, фонд производственного развития, фонд социального развития в части строительства социальных объектов, на благотворительные цели и др.

При решении вопроса, какую часть чистой прибыли целесообразно направить на выплату доходов учредителям, в частности, на выплату дивидендов по акциям, необходимо учитывать, что, с одной стороны, увеличение дивидендных выплат ведет к росту курсовой стоимости акций, повышению деловой репутации предприятий, но с другой - направление прибыли на производственное развитие представляет собой наиболее приемлемый источник финансирования деятельности предприятия без сопутствующих издержек на выпуск ценных бумаг, выплату доходов по ним, выплату процентов по кредитам и при этом не ведет к расширению круга собственников предприятия.

Отсутствие средств на предприятии в течение длительного времени означает физическое и моральное старение техники, увеличение издержек производства, потерю конкурентных позиций. Отсюда следует, что вопрос о распределении чистой прибыли требует тщательного и обоснованного подхода.

Исходя из разных целей анализа прибыли, а также разных экономических интересов субъектов рынка по отношению к прибыли, прибыль в странах с рыночной экономикой классифицируют следующим образом:

- по видам хозяйственной деятельности — прибыль от основной деятельности, прибыль от инвестиционной деятельности, прибыль от финансовой деятельности;
- по составу включаемых в прибыль элементов — маржинальная прибыль, прибыль от реализации продукции, брутто-прибыль от предпринимательской деятельности, прибыль до налогообложения, чистую прибыль.

Термины «маржинальная прибыль», «маржинальный доход» получили свое название от понятия «маржа». Маржа — это разница между ценой продажи и ценой покупки. Разницу между ценой реализации единицы продукции и «ценой» ее производства принято называть маржинальным доходом.

Рентабельность — это доходность, прибыльность, показатель экономической эффективности деятельности промышленного предприятия, отражающий конечные результаты хозяйственной деятельности.

Абсолютная сумма прибыли, полученная предприятием, характеризует финансовую результативность его деятельности, но не позволяет проанализировать достаточность полученного эффекта. Для его оценки используются относительные показатели прибыльности, характеризующие отдачу произведенных затрат на производство и реализацию продукции или отдачу вложенного в производство капитала, называемые рентабельностью. Рентабельность — показатель эффективности деятельности предприятия, выражающий относительную величину прибыли и характеризующий степень отдачи средств, используемых в производстве.

Традиционно рентабельность измеряется двумя показателями

- рентабельность продукции;
- рентабельность производства.

Приведенные показатели рентабельности являются базовыми. В зависимости от целей, стоящих перед анализом финансовых результатов, они могут модифицироваться в различные варианты, например, в рентабельность активов, рентабельность собственных или отдельно заемных оборотных средств и др.

Исчисление рентабельности позволяет сопоставлять плановые и фактические результаты деятельности, отслеживать динамику их изменений за ряд периодов, выявлять складывающиеся тенденции, принимать обоснованные решения по корректировке управленческих действий в целях максимизации прибыли.

Чтобы определить уровень эффективности работы предприятия, полученную им прибыль необходимо сопоставить с соответствующими затратами.

Во-первых, затраты могут рассматриваться как текущие издержки предприятия - себестоимость продукции.

Во-вторых, затраты могут быть приняты как авансированная стоимость для обеспечения производственной, финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Рентабельность непосредственно связана с величиной прибыли. Однако ее нельзя отождествлять с абсолютной суммой полученной прибыли. Рентабельность - это относительный показатель, отражающий уровень доходности и измеряемый как коэффициент или в процентах.

Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также

природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим.

Рентабельность выступает как экономическая категория, оценочный результативный показатель, целевой ориентир, инструмент расчета чистого дохода общества, источник формирования различных фондов.

Экономическое содержание рентабельности тождественно понятию «прибавочная стоимость». Как экономическая категория рентабельность отражает совокупность отношений субъектов хозяйствования, участвующих в формировании и распределении национального дохода.

Как результативный показатель она характеризует эффективность использования имеющихся ресурсов, успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности.

Как количественный показатель рентабельность представляет собой разницу между ценой и стоимостью товаров, между объемом продаж и себестоимостью (в сфере обращения - между валовыми доходами и издержками обращения). Рентабельность, являясь конечным результатом деятельности предприятия, создает условия для его расширения, развития, самофинансирования и повышения конкурентоспособности.

По мере развития экономической теории определение понятия «рентабельность» постоянно уточнялось от самого простого определения - как доход, полученный от производства и реализации любого товара, до понятия чистой рентабельности.

Понятие «рентабельность» имеет разные значения с позиции предприятия, потребителя, государства. Но во всех случаях оно означает выгоду. Например, если предприятие работает рентабельно, то это свидетельствует о том, что покупатель, приобретая товар именно этого производителя, получает удовлетворение от покупки, а государство может за счет налогов на рентабельность поддерживать убыточные объекты, решать приоритетные социальные задачи.

Наличие рентабельности позволяет удовлетворять экономические интересы государства, предприятия, работников и собственников. Объектом экономических интересов государства является та часть «рентабельности», которую уплачивает предприятие в виде налога на рентабельность и которую общество использует для решения социальных задач. Экономические интересы предприятия заключаются в увеличении доли рентабельности, остающейся в его распоряжении. За счет этой рентабельности предприятие решает производственные и социальные задачи своего развития. Интересы работников в увеличении рентабельности связаны с созданием возможностей для улучшения материального стимулирования и повышения уровня их социального развития. Собственники также заинтересованы в росте рентабельности предприятия, ибо тем самым увеличатся дивиденды, обеспечится увеличение их капитала.

Важнейшими факторами, определяющими рентабельность, являются: внедрение нововведений, отсутствие страха перед рисками, рациональное использование средств, достижение оптимальных объемов деятельности.

Доказано, что в плане рентабельности крупные предприятия не всегда самые лучшие. Рентабельность растет до тех пор, пока процентная ставка по банковским кредитам будет ниже нормы рентабельности на вложенный капитал; наличие задолженности, таким образом, допустимо, даже во многих случаях она способствует получению рентабельности (так называемый эффект рычага). Многие мелкие и средние предприятия боятся задолженности, что не всегда оправдано. Однако, используя стратегию добровольной задолженности, надо опасаться низкой рентабельности, ибо она заставит предприятие прибегать к дополнительным займам с целью обновления оборудования (ассортимента). А это может привести к состоянию пониженной платежеспособности и даже к банкротству.

Рентабельность, учитывая различия между ее ожидаемым и полученным уровнем, выполняет следующие четыре функции:

- 1) ожидаемая рентабельность является основой принятия инвестиционных решений;
- 2) полученная рентабельность выступает измерителем результатов деятельности предприятия;
- 3) часть полученной рентабельности является источником самофинансирования предприятия;
- 4) часть рентабельности поступает в качестве вознаграждения владельцам капитала (в условиях акционерной формы собственности).

Целью деятельности любой коммерческой структуры в условиях рыночной экономики в конечном счете является получение рентабельности, способной обеспечить ее дальнейшее развитие. Рентабельность рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие деловой активности предприятия, как результат его деятельности, эффективного осуществления своих функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом на них.

С точки зрения бухгалтерского учета, рентабельность состоит из двух составляющих. Первый компонент - доход от обычной хозяйственной деятельности предприятия. При этом на величину рентабельности от хозяйственной деятельности оказывает влияние соответствующая методика исчисления издержек, затрат на содержание персонала, оценки стоимости основных средств, запасов и других составляющих. Второй компонент - потенциальная рентабельность (доход от владения ценными бумагами, долговыми обязательствами и материальными ценностями).

Минимальная, нормальная, целевая и максимальная рентабельности связаны с планируемым объемом деятельности, достижение каждой из них означает, что предприятие находится в зоне убыточности, безубыточности, рентабельность.

Минимальной считается такая рентабельность, которая после уплаты налогов обеспечивает предприятию минимальный уровень рентабельности на вложенный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившийся за исследуемый период.

Под целевой рентабельностью понимается та рентабельность, которая остается после уплаты налогов и соответствует потребностям предприятия в его социальном и производственном развитии.

Под нормальной рентабельностью понимается минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной им отрасли деятельности. Если получаемая рентабельность ниже нормальной, то капитал устремляется в другую сферу. Бегство капиталов из нерентабельной отрасли в дальнейшем приведет к росту ее рентабельности, если спрос на данные товары (услуги) постоянен, и тогда самый меньший по массе капитал сможет получить нормальную рентабельность. Если же предприниматели в данной сфере деятельности получают более высокую, чем нормальная, рентабельность, то в эту отрасль устремится дополнительный капитал из отраслей, получающих нормальную рентабельность, и тем самым уровень рентабельности снизится до нормального.

Максимальная рентабельность является основной целевой установкой для частного предприятия, ориентированного на достижение определенного притока денежных средств в определенные периоды. Максимальная рентабельность достигается при таком объеме деятельности, когда граничный доход равняется граничным затратам.

Показатель рентабельности – поток наличности, применяется в зарубежной практике и определяется путем прибавления к чистой рентабельности амортизационных отчислений, а также отчислений в фонд выбытия. Этот показатель применяется при оценке ликвидности и общей доходности предприятия.

Для оценки эффективности работы коммерческого предприятия недостаточно использования показателя рентабельности, поскольку наличие рентабельности еще не означает, что предприятие работает хорошо. Абсолютная сумма рентабельности не позволяет судить о степени доходности того или иного предприятия, сделки, идеи. Многие коммерческие предприятия, получившие одинаковую сумму рентабельности, имеют различные объемы продаж, разные затраты. Поэтому для определения эффективности произведенных затрат необходимо использовать относительный показатель - уровень рентабельности. Рентабельность целесообразно рассматривать с двух позиций - как объективную экономическую категорию и как количественный и качественный показатель.

Как объективная экономическая категория рентабельность характеризует доходность, финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия (промышленного предприятия, компании).

Рентабельность - синтетический показатель, отражающий многие стороны деятельности торговых предприятий за определенный период.

В экономической теории применяется несколько определений категорий рентабельности: 1) рентабельность, 2) отношение полезного результата торговой деятельности в виде рентабельности к стоимости совокупных затрат на ее получение; 3) сопоставление результатов хозяйственной деятельности с затратами или ресурсами, исчисленными в стоимостной

форме; 4) интегральный показатель, обобщающий другие показатели эффективности

Значимость коэффициента рентабельности в условиях ориентации на рыночные отношения определяется интересом к нему не только работников данного предприятия, но и интересом государства, контрагентов, собственников, кредиторов и заемщиков. Повышение уровня рентабельности для коллектива предприятия означает укрепление финансового положения, следовательно, увеличение средств, направляемых на материальное стимулирование их труда, для управленцев - это информация о результатах применяемой тактики и стратегии и о целесообразности ее корректировки.

Собственников (акционеров и учредителей) показатель рентабельности интересует с точки зрения прибыльности их паевых и учредительских взносов в составе общих вложений. Если уровень рентабельности возрастает, то возрастает интерес к данному предприятию других потенциальных акционеров, цена акций в этом случае тоже возрастает. У предприятия появляется возможность не только дальнейшего развития данного вида деятельности, но и возможность получения более высоких дивидендов.

Кредиторов и заемщиков денежных средств уровень рентабельности и его изменение интересует с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заемных средств, платежеспособности клиента и возможностей для дальнейшего его развития.

Динамика рентабельности коммерческого предприятия изучается также налоговыми службами, фондовыми биржами, профессиональными ассоциациями.

В мировой практике достаточно широко используется система показателей рентабельности для оценки эффективности работы промышленного предприятия, ее текущего положения, для сравнительного анализа привлекательности различных сфер бизнеса. Система коэффициентов рентабельности объединяет три класса:

- 1) рассчитываемые на основе рентабельности;
- 2) рассчитываемые для оценки отдачи производственных активов;
- 3) рассчитываемые на основе потоков наличных денежных средств.

Промышленное предприятие для организации производственного процесса привлекает значительное число работников. Расходы на оплату их труда занимают большой удельный вес в общей сумме текущих издержек. Поэтому для предприятия становится важным определение эффективности использования привлеченных трудовых ресурсов. Показатель рентабельности трудовых ресурсов характеризуется двумя частными показателями: рентабельностью в расчете на одного коммерческого работника, рентабельностью к среднедневной (среднегодовой) численности и в расчете на 1 сум затрат, связанных с их содержанием (фонд оплаты труда, включая затраты на подготовку кадров и охрану труда и работников).

В странах с развитой рыночной экономикой в качестве показателя рентабельности выступает норма рентабельности на вложенный капитал. Его иногда называют коэффициентом рентабельности на активы. Он отвечает на

вопрос, насколько хорошо работает предприятие, какую рентабельность приносят вкладываемые в бизнес фонды.

С переходом к рыночной экономике показатель рентабельности капитала становится одним из важнейших коэффициентов, характеризующих эффективность основных элементов ресурсов предприятия.

Для расчета уровня доходности предприятия все показатели рентабельности могут быть объединены в следующие группы:

1. Показатели, рассчитываемые для оценки доходности деятельности предприятия в целом. Методика их расчета основана на применении показателей прибыли предприятия или прибыли от реализации продукции, чистой прибыли (в числителе) и показателей реализованной продукции, себестоимости, величины акционерного капитала, вложенного капитала, собственного капитала, заемного капитала или совокупного капитала (в знаменателе).

2. Показатели, рассчитываемые для оценки доходности продукции, а также используемых ресурсов производства и затрат. Методика их расчета также базируется на применении показателей прибыли предприятия, прибыли от реализации продукции, чистой прибыли (в числителе) и показателей совокупных затрат – себестоимости, основных средств, оборотных средств, оплаты труда, численности работников, производственных площадей и т. д.

Наиболее распространенными показателями в практике отечественных предприятий являются: - рентабельность продукции - определяется как отношение прибыли предприятия (прибыли от реализации продукции или чистой прибыли) к себестоимости продукции (изготовленной, товарной или реализованной);

- рентабельность изделия - определяется как отношение прибыли, закладываемой в цену изделия, к себестоимости изделия;

- рентабельность оборота - рассчитывается как частное от деления величины чистой прибыли на объем реализованной продукции.

Кроме того, предприятие может использовать и ряд других показателей рентабельности для характеристики уровня доходности своих активов, ресурсов и продукции.

Модель вычисления уровня рентабельности выглядит следующим образом: Рентабельность (прибыльность, доходность)

Поскольку есть несколько видов и множество показателей прибыли, а также существует много видов и показателей затрат, количественная характеристика рентабельности также нуждается в классификации.



Показатели эффективности использования основных средств

Эффективность использования основных средств оценивается системой показателей

Рисунок 1 – Система показателей оценки эффективности использования основных средств

Одним из важнейших среди них является фондоотдача. Она определяется отношением объема продукции в денежном выражении к среднегодовой стоимости основных средств:

$$\Phi_{от} = \frac{ОП}{ОФ_{ср}}$$

где $\Phi_{от}$ – фондоотдача, ОП – объем продукции, $ОФ_{ср}$ –

среднегодовая стоимость основных средств.

Однако данный метод не учитывает влияния материальных затрат, которые искусственно завышают величину фондоотдачи. Этот недостаток исключается при расчете фондоотдачи по условно-чистой продукции. Если имеются сопоставимые виды оборудования и одинаковая номенклатура продукции, ее можно рассчитать в натуральном выражении (например, намолочено зерна в тоннах на один зерноуборочный комбайн). Этот показатель называется производительностью технологического оборудования.

Фондоотдача показывает, сколько рублей выработанной в течение определенного периода времени продукции приходится на 1 рубль стоимости основных производственных средств.

Фондоотдачу обычно рассчитывают в стоимостном выражении, используя показатель реализованной продукции.

Факторами роста фондоотдачи являются: повышение производительности оборудования в результате технического перевооружения и реконструкции предприятий, повышение коэффициента сменности работы оборудования, улучшение его использования по времени и мощности, ускорение освоения вновь вводимых мощностей, снижение стоимости единицы мощности, замена ручного труда машинным.

Величина, обратная фондоотдаче, называется фондоёмкостью (Φ_e). Она определяется стоимостью основных средств, приходящейся на единицу годового объема произведенной продукции.

$$\Phi_e = \frac{ОФ_{ср}}{ОП}$$

Фондоёмкость используется при обосновании темпов и пропорций расширенного воспроизводства, оценке эффективности отраслевой

структуры и размещения производства, ценообразовании и определении перспективной потребности в основных производственных средствах.

Рентабельность основных средств ($R_{оф}$) рассчитывается по формуле

$$R_{оф} = \Pi_{отч} / ОФ_{ср} \times 100\% \quad (2.4)$$

где $\Pi_{отч}$ – прибыль отчетного периода.

Рентабельность производства ($R_{п}$) определяется по формуле

$$R_{п} = \Pi_{отч} / (ОФ_{ср} + Н_{ос}) \times 100\%$$

где $Н_{ос}$ – величина нормируемых оборотных средств.

Коэффициент использования производственной мощности ($K_{им}$) рассчитывается по формуле $K_{им} = ОП / ПМ \times 100\%$

где ОП – фактический объем выпуска продукции в условно-натуральных, натуральных показателях;

ПМ – производственная мощность предприятия в тех же единицах.

Показатель экстенсивного использования машин и оборудования ($K_э$) характеризует степень их использования во времени и определяется отношением фактического времени работы машин и оборудования ($V_{ф}$) к календарному, режимному, плановому ($V_{к}$): $K_э = V_{ф} / V_{к}$

Календарное время работы машин и оборудования – это время, в течение которого оно числится в составе действующих основных средств.

Режимное время работы машин и оборудования зависит от режима работы, принятого для данного предприятия (прерывная или непрерывная рабочая неделя, число смен работы в сутки).

Плановое время равно режимному за вычетом числа часов, предусмотренных на проведение планово-предупредительного ремонта.

Показатель интенсивного использования машин и оборудования ($K_{и}$) характеризует их использование в единицу времени и определяется отношением фактической производительности машины в единицу времени ($\Pi_{ф}$) к технической или плановой ($\Pi_{пл}$): $K_{и} = \Pi_{ф} / \Pi_{пл}$

В качестве дополнительных показателей использования машин и оборудования применяется коэффициент сменности ($K_{см}$). Он определяется отношением общего количества машино-смен, отработанных во всех сменах машинами или оборудованием данного вида, к плановому фонду времени.

$$K_{см} = T_{ф} / (n \times D_{см} \times M)$$

где $T_{ф}$ – фактическое число рабочего времени машины;

n – число рабочих дней;

$D_{см}$ – продолжительность смены;

M – среднесписочное число машин.

Повышение эффективности использования основных средств оказывает существенное влияние на основные технико-экономические показатели работы промышленных предприятий (объем производства, прибыль, рентабельность).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях развития рыночных отношений, когда ресурсное обеспечение каждого субъекта рынка зависит от эффективности хозяйствования, повышение экономической эффективности деятельности становится первостепенной задачей. Основу оценки эффективности любой деятельности составляет критерий с соответствующей ему системой показателей. Критерий выражает цель, выполнение которой намечено в ходе хозяйственного процесса.

Мерой эффективности является отношение соответствующего эффекта к затратам, его обусловившим. Многообразие видов хозяйственной деятельности и ее результатов определяет и многообразие содержания эффекта этой деятельности и затрат на ее осуществление.

Снижение издержек производства, рациональное использование материальных ресурсов, достижение более высоких экономических показателей, повышение производительности труда и эффективности производства и на этой базе снижение себестоимости наиболее важные и актуальные задачи управления производством. Обеспечение эффективного функционирования предприятий требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия его развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Головачев, А.С. Экономика предприятия. В 2 ч. Ч. 1: учеб. пособие / А.С. Головачев. – Минск: Выш.шк., 2015. – 447 с.
2. Головачев, А.С. Экономика предприятия. В 2 ч. Ч. 2: учеб. пособие / А.С. Головачев. – Минск: Выш.шк., 202014. – 464 с.
3. Грузинов, В.П. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.П. Грузинов. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 208 с.
4. Засмужец, С.И. Анализ рентабельности / С.И. Засмужец // Экономика. Финансы. Управление. – №2. – 2014. – С.80-84
5. Попов, Е.М. Финансы предприятий: учебник / Е.М. Попов. – Минск: Выш .шк., 2015. – 573 с.
6. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: учебник для вузов / К.А. Раицкий. – Москва: ИВЦ "Маркетинг", 2014. – 693 с.
7. Сергеев, И.В. Экономика предприятия: учеб. пособие / И.В. Сергеев. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 304 с.