

ИЗУЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Курбанов Алишер Рахимбаевич

*магистр кафедры Волгоградского государственного технического
университета*

В широком смысле экономическая эффективность выражает эффективность всего общественного производства. Но даже при таком глобальном рассмотрении, как со стороны национальной экономики, эффективным все также останется положение, где при ограниченности ресурсов потребности всех членов общества будут наиболее полноценно удовлетворены. С уверенностью можно сказать, что эффективность – это индикатор, показывающий уровень развития, и стимул к повышению этого уровня определяет хорошо развитые системы и процессы [1].

Для повышения эффективности своего производства, предприниматели активно и старательно подбирают и пробуют все новые принципы работы. В ходе такой практики из плана действий постепенно вычитаются те принципы или модели поведения, что не оказывают должного положительного эффекта, но остаются влияющие положительно. Иными словами, руководствуясь практикой, предприниматель ориентирован на будущую достаточность своего производства.

Но перед тем как перейти к практике, в стремлении достигнуть эффективности своего производства, перед предпринимателем стоит задача выбора: что производить (какой конкретно вид продукта), как производить (каким способом), для кого производить (на какой социальный статус, пол или возраст будущего потребителя опираться), как сбывать и т.д.

В конечном счете, когда все вопросы решены и испытаны практикой, эффективность всей получившейся деятельности отразит свою результативность посредством влияния на благосостояние население. В идеальном варианте, когда решения всех задач верны, в результате чего использование ресурсов оптимально в соответствии с потребностями потребителей, и производство эффективно – благосостояние, в том числе страны в целом, пойдет к росту. [8]

Более точным образом вывод о росте эффективности производства звучит так: «Рост эффективности возможен в тенденции производства, где каждый рубль, затраченный на производство (финансовые вложения в сырье и материалы, топлива, энергию, заработную плату), дает



максимальную отдачу, в то же время объем выпускаемой продукции стремительно увеличивается, а затраты уменьшаются».

Повышение эффективности – неодноразовая и не случайная под воздействием каких-либо факторов извне ситуация, а многократно повторяющийся с течением времени, устойчивый, теоретическим и практическим образом выстроенный процесс.

Система производства, при которой экономятся общественные затраты, но при этом идет ориентир на увеличение производства характерна для цивилизованного общества. Из этого следует логичное равенство, что чем цивилизованнее общество, тем важнее для него эффективная деятельность производства с целью максимального удовлетворения потребностей всего населения. Иными словами, такому обществу важнее не материальный результат своей деятельности, а социальный. [4]

Суть экономической эффективности в таком ее понимании и виде становится более глубокой наукой, чем просто цифровые значения между затратами и результатом. Эта часть экономической науки в первую очередь направлена на улучшение благосостояния общества, пронизывая абсолютно все сферы деятельности людей, имея цель максимально оптимально распределить все ресурсы в производстве и снизить затраты.

Поэтому понимать ее лишь как количественной либо соизмерительной категорией экономической науки, годной только для сравнения результата с предшествующими затратами – неправильно и неправомерно.

Важно понимать, что в первую очередь стоит углубиться в изучение самой сути экономической категории, и только потом способ расчетов станет предельно ясным и понятным, а не сами расчеты определяют суть категории.

Система показателей эффективности производства должна давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов предприятия и содержать все общеэкономические показатели. Для оценки и анализа экономической эффективности производства применяются дифференцированные и обобщающие показатели эффективности.

Эффективность использования какого-либо одного вида затрат и ресурсов выражается в системе дифференцированных показателей эффективности. К ним относятся: производительность труда и трудоёмкость, материалоотдача и материалоёмкость продукции, фондоотдача и фондоёмкость, капиталотдача и капиталоемкость. [5]



Дифференцированные показатели эффективности рассчитываются как отношение выпуска продукции к отдельным видам затрат или ресурсов или наоборот – затратили ресурсов к выпуску продукции.

При анализе эффективности используются объемные показатели экономического эффекта. Эти показатели являются исходными и включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема произведенной продукции и услуг: объем производства продукции в натуральных измерителях, валовую, товарную продукцию, объем строительно-монтажных работ, нормативную стоимость обработки и др.

Если говорить о валовой и товарной продукции, то необходимо отметить, что в состав валовой продукции входит стоимость всей произведенной продукции плюс стоимость всех выполненных работ, в том числе и незавершенное производство; если в состав не включены остатки незавершенного производства, то это уже товарная продукция. Отличие незначительное, поэтому в большинстве случаев, когда на производстве попросту отсутствует незавершенное производство, два эти вида анализируемой продукции схожи при учете. [4]

Достаточно много времени экономика не могла определиться с показателем, который наиболее объективно выявлял и отображал эффективность деятельности производства. Все предлагаемые экономистами формулы так или иначе имели свои плюсы и минусы. Экономическая эффективность – это разностороннее явление, а поэтому ни один предлагаемый показатель логично не может быть универсальным и угодить сразу всем. Поэтому ученые пошли другим путем и просто создали систему показателей экономической деятельности, разделив массу этих показателей на 4 основные группы:

1) Обобщающие показатели (темп роста; общая рентабельность; затраты на 1 руб. продукции и продукция на 1 руб. затрат).

Темп роста – показатель, характеризующий интенсивность процесса роста (снижения). Он показывает, сколько процентов составляет уровень данного периода по сравнению с базисным или предыдущим уровнем, т.е. характеризует относительную скорость изменения уровня ряда в единицу времени:

$$T_r = \frac{P_{нп}}{P_{кп}}, \quad (1.1)$$

где T_r – темп роста;

$P_{нп}$ – показатель начала периода;

$P_{кп}$ – показатель конца периода.



Для получения более наглядного результата, полученный ответ умножается на 100 и формула темпа роста выражается в процентах.

Важнейшими показателями конечных результатов и совокупной эффективности производства в условиях рыночной экономики являются показатели рентабельности. Рентабельность – это относительный показатель эффективности производства. Он отражает уровень прибыльности относительно определенной базы, т.е. зависит прежде всего от величины прибыли и размера затрат и применяемых ресурсов. В этом смысле рентабельность представляет модификацию коэффициента экономической эффективности. [3]

Предприятие рентабельно, если суммы выручки от продажи продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли.

Общая рентабельность – один из важнейших качественных показателей экономической эффективности производства. В нем обобщается деятельность предприятия, выражающаяся в соотношении используемых ресурсов производства (средств производства) и полученного эффекта. Общая рентабельность предприятия определяется отношением прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств:

$$R_{\text{общ}} = \frac{П_{\text{нал}} \times 100}{(ОПФ + НОС)}, \quad (1.2)$$

где $П_{\text{нал}}$ – сумма прибыли до налогообложения;

ОПФ – стоимость основных производственных фондов;

НОС – стоимость нормируемых оборотных средств.

Как ясно из названия, он выражает сколь эффективным образом предприятием используется ее капитал.

Прибыль предприятия сильно зависима как от величины дохода, так и от затрат. В настоящее время экономическая теория характеризует прибыль как доход от использования факторов производства (труд, земля, капитал, предпринимательство). Доход является итогом хозяйственной деятельности предприятия – это некоторая определенная денежная сумма, которую фирма получает в конце своего производства и реализации продукта или услуги, подсчет этой суммы ведется за определенный период времени. Доход, разница между доходами предыдущих периодов и его тенденция отображают результат экономической деятельности предприятия, ее хозяйственной политики и умения выбирать тактические и стратегические решения, уровень общественного признания к производимому продукту или услуге и свидетельствует о месте на своем рынке. [6]



Производственные затраты складываются из нескольких ее составляющих:

- 1) материальные затраты;
- 2) оплата труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация основных фондов;
- 5) прочие затраты (аренда, страховка, налоги и др.).

Важным фактором роста рентабельности в нынешних условиях является работа предприятий по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а, следовательно, - росту прибыли. Дело в том, что развитие производства за счет экономии ресурсов на данном этапе намного дешевле, чем разработка новых месторождений и вовлечение в производство новых ресурсов. Именно поэтому снижение себестоимости должно стать главным условием роста прибыльности и рентабельности производства.

Кроме того, при планировании, оценке и анализе эффективности производства рассчитывается рентабельность текущих затрат, рентабельность используемых (накопленных) производственных ресурсов, рентабельность капитальных вложений (инвестиций)[2].

Показатель затрат на 1 рубль товарной продукции – важный обобщающий показатель себестоимости продукции, который выгоден тем, что, во-первых, очень универсальный, во-вторых, наглядно показывает прямую связь между себестоимостью и прибылью. Данный показатель определяется по формуле:

$$Z_{1\text{руб.тп}} = Z_{\text{пр}}/\text{ТП} , \quad (1.3)$$

где $Z_{\text{пр}}$ – общая сумма затрат на производство и реализацию продукции;

ТП – стоимость товарной продукции в действующих ценах.

В показателе затрат на 1 рубль товарной продукции концентрируются все текущие издержки производства, вызванные выработкой и реализацией всей товарной продукции – основной и не основной, сравнимой и несравнимой.

Разница между 1 рублем товарной продукции и затратами на неё показывает величину прибыли, полученную предприятием с каждого рубля товарной продукции. Уровень этих затрат отражает также уровень организации производства.

2) Показатели эффективности труда характеризуются показателями производительности труда. Производительность труда является одним из важнейших показателей эффективности производства. На предприятиях



уровень производительности труда рассчитывается через показатели выработки и трудоемкости продукции.

Выработка (В) – это количество производимой продукции в единицу рабочего времени либо приходящий на одного среднесписочного работника или рабочего за определенный период (час, смену, месяц, квартал, год):

$$ПТ = ОП / Ч_{ср}, \quad (1.3)$$

$$ПТ = ОП / РВ, \quad (1.4)$$

где ОП - объем произведенной продукции за определенный период;

Ч_{ср} – среднесписочная численность работников за тот же период;

РВ - затраты рабочего времени на производство продукции, человеко-дни или человеко-часы.

В качестве второго показателя производительности труда используют трудоемкость, которую рассчитывают на единицу продукции и на весь товарный выпуск. Трудоемкость является обратным показателем показателю выработки. Соответственно, между этими показателями существует обратная взаимосвязь: при росте выработки продукции на 1 работающего снижается трудоемкость продукции. Справедливо и обратное утверждение: при снижении выработки на 1 работающего растет трудоемкость на единицу продукции.

3) Показатели эффективности использования основных, оборотных средств и капитальных вложений в производстве.

Важным показателем эффективности производства является фондоотдача основных фондов, определяемая как отношение стоимости продукции (валовой, товарной или реализованной) к среднегодовой стоимости основных фондов:

$$ФО = ВП / ОССГ, \quad (1.5)$$

ВП – стоимость выпущенной продукции за год;

ОССГ – среднегодовая стоимость основных средств.

Фондоотдача показывает общую отдачу от использования каждого рубля, затраченного на основные производственные фонды, то есть эффективность этого вложения средств.

Фондоёмкость является показателем, обратным к фондоотдаче, и характеризует величину основных средств, приходящуюся на 1 рубль выпускаемой продукции:

$$ФЕ = ОССГ / ВП. \quad (1.6)$$

Показатель фондоёмкости характеризует уровень денежных средств, вложенных в основные фонды для производства продукции заданной величины.



Эффективность работы предприятия во многом определяется уровнем фондо-вооружённости труда, определяемой стоимостью основных производственных фондов к числу рабочих (работников промышленно-производственного персонала) предприятия:

$$\text{ФВ} = \text{ОССГ} / \text{ССЧ}, \quad (1.7)$$

где ССЧ – среднесписочная численность работников за отчетный год.

Эта величина должна непрерывно увеличиваться, так как от неё зависит техническая вооружённость, а, следовательно, и производительность труда.

Необходимо отметить, что падение фондоотдачи и соответствующий рост фондо-емкости в экономике не обязательно означают снижение эффективности использования основных фондов. Уменьшение фондоотдачи и одновременный рост производительности труда можно объяснить повышением эффективности основных фондов и снижением уровня их использования, фиксируемого показателем фондоотдачи.

Наиболее обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондорентабельность. Ее уровень зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продукции. Фондорентабельность показывает эффективность в процессе управления основными фондами производственного процесса предприятия. [1]

Для оценки эффективности использования оборотных средств и анализа деловой активности предприятия рассчитывается коэффициент оборачиваемости оборотных средств. Этот коэффициент отражает, сколько раз в отчетном периоде предприятие использовало среднегодовой остаток оборотных средств (краткосрочных активов).

Оборачиваемость оборотных средств рассчитывается по формуле:

$$\text{КОБ} = \text{ВР} / \text{КАСР}, \quad (1.8)$$

где КОБ – коэффициент оборачиваемости оборотных средств;

ВР – выручка от реализации;

КАСР – среднегодовая стоимость краткосрочных активов.

Относительная экономия оборотных средств происходит в том случае, если предприятие, повышая эффективность использования оборотных средств за счет ускорения их оборачиваемости, обеспечивает заданный рост объема производства продукции с меньшей суммой средств по сравнению с нормами предыдущего года.



ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Гарнова, В. Ю. Экономический анализ: Учеб. пособие / Н.Б. Акуленко, В.Ю. Гарнова, В.А. Колоколов; Под ред. Н.Б. Акуленко. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 157 с
2. Гинзбург, А. И. Экономический анализ: Предмет и методы. Моделирование ситуацией. Оценка управленческих решений: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / А. И. Гинзбург. – Санкт-Петербург: Питер, 2016. – 448 с.
3. Горелик, О. М. Техничко-экономический анализ и его инструментальные средства: учеб. пособие / О.М. Горелик. – Москва: ФиС, 2016. – 240 с.
4. Жилияков, Д. И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания): учеб. пособие / Д. И. Жилияков. – Москва: КноРус, 2016 – 368 с.
5. Жминько, С.И. Комплексный экономический анализ: Учеб. пособие / С. И. Жминько, В.В. Шоль, А. В. Петух [и др.]. – Москва: Форум, 2016. – 368 с.
6. Караева Ф. Е/ Оценка деловой активности предприятия на основе оборачиваемости активов / Ф. Е. Караева// Научные известия, № 7, 201
7. Лушникова М. И./ Взаимосвязь оборотных активов и финансового состояния экономического субъекта/ Лушникова М. И., Радайкина М. А.// Мир науки и образования. 2016, № 2(6) С.45-51
8. Когденко, В. Г. Экономический анализ : учеб. пособие / В. Г. Когденко. – Москва: ЮНИТИ, 2016. – 392 с.
9. Косолапова, М. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. – Москва: Дашков и К, 2016. – 248 с.

