

2) проводя анализ влияния структуры реализованной продукции и структуры сырья и материалов по валютным составляющим, можно как раз и рассчитать все возможные влияния курсов различных валют, которые нужно будет учесть для более рациональной работы предприятия;

3) изменение валютных курсов, воздействуя на объем реализации продукции, прямо пропорционально влияет на рентабельность продукции. В случае если курс растет, то увеличивается величина объема реализации продукции в стоимостном выражении и, как следствие, увеличивается рентабельность продукции. При снижении курса – наоборот. Курсовые изменения, воздействующие на величину сырья и материалов, аналогично обратно пропорционально влияют на рентабельность продукции.

#### Литература

1) Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник – М.: ИНФРА – М, 2008. – 512 с.

2) Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 415 с.

3) Ильин, А. И. Экономика предприятия. Краткий курс / А. И. Ильин. – Мн.: Новое знание, 2007. – 236 с.

УДК 330.44

Иванютенко Е.Л.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.

#### АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ИЧУТЭП «ПРЕВИЯ ТРАНС»

Целью настоящей работы является рассмотрение понятия экономической эффективности деятельности предприятия в условиях становления рыночных отношений. Экономической эффективностью принято обычно называть отношения результата к затратам, направленным на его получение [1]. Экономическая эффективность производства на каждой стадии общественного развития различается качественно и количественно. В истории экономического развития современных государств она определялась основными экономическими законами каждой общественной формации.

Для определения эффективности производства необходимо сравнить, сопоставить полученные результаты с произведенными затратами. Если при тех же затратах результаты увеличатся или для достижения такого же результата требуется меньше затрат, то эффективность производства растет. Следовательно, важное требование эффективности производства можно сформулировать как достижение наибольших результатов при наименьших затратах.

Эффективность с позиций макроэкономики рассматривается как «теория эффективного спроса», основанная на балансе спроса и предложения, или как теория «экономического роста», изучающая динамику качественных показателей. С позиций микроэкономики экономическая эффективность рассматривается на уровне хозяйственной деятельности отдельных предприятий и сводится к расчету и анализу показателей абсолютной и сравнительной эффективности.

В современных экономических условиях приложение экономической науки к практике должно идти по пути некоторого сокращения технико-эксплуатационных показателей эффективности и увеличения финансовых показателей. Это обусловлено усилением финансовых взаимосвязей с другими предприятиями и государственными структурами, а также финансовой самостоятельностью и независимостью хозяйствующих единиц,

усилением роли финансовой устойчивости предприятий в их успешной производственной деятельности. Важной чертой деятельности предприятия является целостность, что предусматривает необходимость определения экономической эффективности не как суммы работы отдельных ее звеньев, а как системы в целом.

Все существующие подходы определения эффективности можно разделить на три принципиально отличающиеся друг от друга группы: подходы внутренней эффективности, подходы внешней эффективности и смешанные подходы. К первой группе целесообразно отнести те, в которых эффективность деятельности предприятия определяется безотносительно к субъектам оценки, то есть отсутствует стремление рассмотреть эффективность работы предприятия с субъективных точек зрения представителей внешней и внутренней среды. Эффективность деятельности предприятия в данном случае определяется внутренними процессами, способностью к получению полезного эффекта при минимальных затратах и примененных ресурсах в процессе производственной деятельности, способностью достигать поставленных целей. К данной группе можно отнести большинство традиционных подходов, в том числе: затратный, ресурсный и целевой, расчет эффективности в которых основан в большинстве случаев на применении традиционных методов финансового и экономического анализа. Вторая группа подходов принципиально отличается от первой субъективностью оценок: эффективность деятельности предприятия оценивается здесь исходя из его способности приносить положительные или отрицательные результаты окружению. Критерием эффективности является достижение результатов, значимых для субъектов оценки эффективности. Также можно выделить и третью группу подходов, сочетающих в себе элементы внутреннего и внешнего подходов - смешанный подход. В рамках данного подхода внутренними и показателями эффективности могут являться как показатели, значимые только для самого предприятия, так и показатели, значимые для конкретных окружающих предприятие групп [2].

Экономическая эффективность деятельности предприятия может быть по-разному оценена группами внешнего и внутреннего окружения, что обуславливается различием интересов, преследуемых данными группами при взаимодействии с предприятием. Эффективность - величина субъективная и зависит не только от результатов деятельности объекта оценки, но и от полезности полученных результатов для субъекта оценки. Поэтому определение экономической эффективности деятельности предприятия возможно только с учетом точек зрения различных субъектов оценки - заинтересованных групп.

Каждая из заинтересованных групп, взаимодействуя с предприятием, преследует собственные интересы, общие для всех членов группы; получает также эффект от взаимодействия с предприятием; несет определенные затраты и прилагает усилия в целях осуществления взаимодействия с предприятием.

В целях оценки своей эффективности и недопущения приближения к зоне риска прекращения взаимоотношений с заинтересованной группой каждое предприятие должно определить степень эластичности показателя удовлетворенности групп, а также пороговые значения уровня эффективности, соответствующего «зоне риска» и прекращению взаимоотношений. Такие данные можно получить в процессе анализа финансово - хозяйственной деятельности на основании таких показателей, как: требования клиентов, результаты маркетинговых исследований, претензии поставщиков и подрядчиков, их поведение при задержке платежей, мотивация и поведение работников при отсутствии роста заработной платы и увольнениях, зависимости от государственных структур, возможность оптимизации налогообложения и т. д. Возможен также непосредственный сбор информации от представителей заинтересованных групп (например, с помощью опросов). Выяснение таких пороговых значений позволит предприятию

более последовательно управлять своей финансово-хозяйственной деятельностью с целью предупреждения риска ее прекращения из-за разрыва связей с одной или несколькими заинтересованными группами. Следует также учитывать ограниченность ресурсов предприятия – достижение чрезмерного уровня эффективности для одной заинтересованной группы не позволит в полной мере удовлетворить интересы остальных, а снижение эффективности приводит к ответным действиям заинтересованных групп. Таким образом, возникает необходимость моделирования некоего равновесного состояния максимальной эффективности предприятия для его заинтересованных групп при заданных параметрах [3].

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1) показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;

2) показатели, характеризующие рентабельность продаж;

3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе валовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли. Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) исчисляется путем отношения валовой (Прп) или чистой прибыли (ЧП) к сумме затрат по реализованной или произведенной продукции. Она показывает, сколько копеек предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

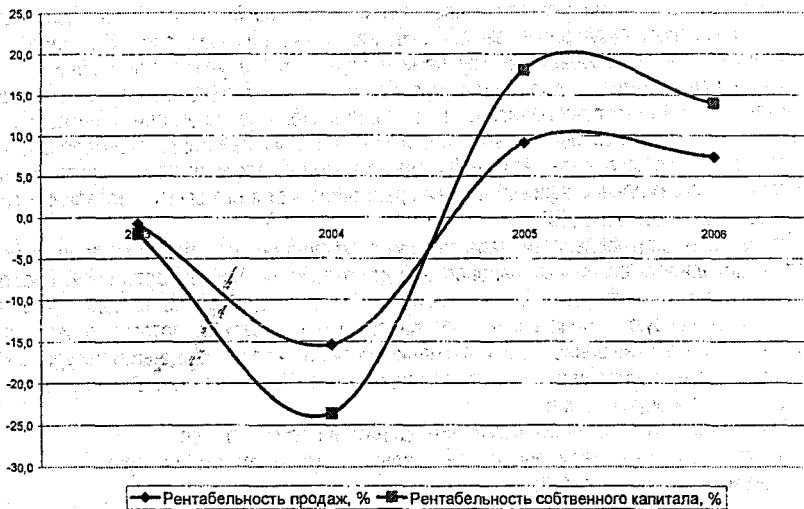
Таблица. Анализ деятельности транспортного предприятия ИЧУТЭП «Превия Транс» (млн. рублей)

Показатели	2003	2004	2005	2006
Сумма продаж	203,9	370,5	493	543
Себестоимость продукции, работ, услуг	205,5	427,3	448	503
Прибыль (убыток)	-1,6	-56,8	45	40
Сумма активов	189,8	433,5	400	388
Сумма собственного капитала	79,8	240,8	249	286
Рентабельность продаж, %	-0,8	-15,3	9,1	7,4
Рентабельность собственного капитала, %	-2,0	-23,6	18,1	14,0
Рентабельность активов, %	-0,8	-13,1	11,3	10,3

Рентабельность продаж рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли на сумму полученной выручки. Характеризует эффективность предпринимательской деятельности. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Рентабельность производственного капитала, исчисляется как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных средств и материальных оборотных фондов. Может изменяться за счет:

1) изменения величины валовой прибыли;



**Рисунок. Рентабельность продаж и собственного капитала**

- 2) изменения среднегодовой стоимости основных производственных фондов;
- 3) изменения среднегодовой стоимости остатков оборотных средств;
- 4) изменения уровня рентабельности производственной деятельности.

На рисунке и на графике приведены данные по анализу экономической эффективности транспортного предприятия ИЧУТЭП «Превия Транс». Рассмотрены показатели рентабельности продаж, собственного капитала и активов за 2003-2006 годы. В начальный период анализа (2003 год) транспортное предприятие имело отрицательные показатели по эффективности деятельности. Рентабельность продаж и собственного капитала имели отрицательные значения. Причиной этого являлся низкий уровень собственного капитала предприятия. К концу 2004 года собственный капитал предприятия был увеличен более чем в три раза, и это позволило уже в 2005 году повысить уровень рентабельности собственного капитала до 18%.

**Выводы:**

1. Создание предприятия оправдано только при вложении соответствующего капитала, величина которого зависит от отрасли производства и его технологии.
2. При не соответствии стоимости активов и собственного капитала организационному устройству и специфике отрасли, экономические показатели будут неудовлетворительными, и предприятие может оказаться на грани банкротства [4].

#### Литература

1. Экономическая энциклопедия / Научно-редакционный совет издательства «Экономика»; Институт экономики РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник / В.И. Стражев, А.А. Богдановская, О.Ф. Мигун и др.; Под общ. ред. В.И. Стражева. – Мн.: Выш. шк., 2003. – 480 с.
3. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 212 с.
4. Санация предприятия в условиях кризиса: монография. / В.С. Кивачук, Т.В. Волчик, Н.В. Глушук [и др.]. Под. общ. ред. В.С. Кивачука. – Брест: БГТУ, 2004. – 620 с.