

Содержание

Введение

1. Сущность, критерии и показатели экономической эффективности предприятия
2. Экономические характеристики предприятия
3. Динамика показателей эффективности деятельности предприятия
4. Оценка факторов, влияющих на эффективность хозяйственно - финансовой деятельности предприятия
5. Пути повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия

Заключение

Список использованных источников

Приложение

Введение

Россия вступила в период формирования рыночных отношений. Рыночная экономика по своей сущности является средством, стимулирующим рост производительности труда, всемерное повышение эффективности производства. Однако и в этих условиях важным является определение основных направлений повышения эффективности производства, факторов его роста, определения путей его роста.

За прошедшие годы экономических преобразований в России созданы определенные предпосылки для становления и развития малого и среднего предпринимательства. По крайней мере, в настоящее время стало очевидным, что предпринимательство, оперативно реагируя на изменения конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость. Бизнес мобилизует значительные финансовые и производственные ресурсы населения, которые в его отсутствие не могли бы быть использованы.

Как отмечалось выше, развитие предприятий является важным направлением экономических преобразований в России.

Целью данной курсовой работы, является рассмотрение эффективности деятельности предприятия и поиске путей, ее повышения.

Нашим предприятием является ООО «Вектор», на котором мы проходили производственную практику и воочию знакомы как с коллективом, так и финансово-производственными ресурсами этого предприятия.

Актуальность темы курсовой работы обусловлена нынешним состоянием экономики и бизнеса в Российской Федерации. Проблема эффективности деятельности предприятия и пути ее повышения, всегда являлась одной из главных проблем. Ведь предприятие, работающее неэффективно - работает не на свою полную мощность, а значит в пустую.

На примере ООО «Вектор», мы детально рассмотрим пути повышения эффективности деятельности предприятия, предложим свои варианты решения вставших проблем, и вынесем из проделанной работы свои выводы.

1. Сущность, критерии и показатели экономической эффективности предприятия

Для правильного определения важнейших направлений повышения экономической эффективности общественного производства необходимо сформулировать критерий и показатели эффективности.

Поиск критериев выбора обществом экономической системы связан с определением уровня или оценкой общественных издержек, требующихся для создания и функционирования ее структур. Издержки, которые несет общество при выборе экономической системы, организационных форм, размеров и типов предприятий и фирм, Рональд Коуз - Нобелевский лауреат 1991 г. называет трансакционными.

Уровень этих издержек у фирм различного типа неодинаков. Показатель эффективности хозяйственный финансовый

В любой экономической системе с развитыми товарными взаимосвязями фирмы вынуждены расходовать средства на поиск и обработку информации о ценах и технологиях, на заключение контрактов и их юридическое оформление, на контроль за их исполнением и т.д. Эти издержки могут быть скрыты от стороннего наблюдателя, но участники экономического процесса вынуждены считаться с ними, так как размеры подобных издержек нередко способны приносить осуществления взаимосвязей в целом. Это относится как к частным фирмам, работающим на принципах самоуправления, так и государственному сектору и регулированию фирмами, не имеющими хозяйственной и коммерческой самостоятельности.

Функционирование органов государственного регулирования экономикой, в особенности, если оно всеобъемлюще, обходится обществу чрезвычайно дорого.

Подтверждением этому служит государственное регулирование командно-административной экономикой, где изначально была недопустима хозяйственная самостоятельность фирм и их самоуправление.

Длительное время считалось, что государственное управление экономикой обходится обществу почти "даром" и не требует каких-либо существенных издержек. Но координация экономики из единого центра оказалась исключительно дорогостоящей, и цена возростала одновременно с ростом масштабов системы хозяйствования. В конечном итоге оказалось, что подобными методами вообще невозможно решать важнейшие сугубо экономические задачи.

В настоящее время нет достаточно точных данных для сопоставления транзакционных издержек самоуправляемых фирм и идентичных фирм, деятельность которых регулировалась из единого центра. Задача подобного подсчета, анализа и сопоставления еще никогда не ставилась ни в одной экономической системе. Начавшиеся исследования показывают, что дороговизна функций государственного регулирования даже в странах с развитой рыночной системой ставит под сомнение правомерность чрезмерных надежд на экономическую эффективность такого регулирования.

В будущих экономических системах право на существование могут получить лишь такие организационные формы и структуры, которые по уровню транзакционных издержек окажутся дешевле, потребуют меньше затрат для получения одного и того же результата. Сопоставление результата с затратами может дать представление об

эффективности экономической системы любого масштаба.

Экономическая эффективность измеряется двумя видами показателей: одни характеризуют результаты производства на душу населения, другие - соотношение результатов и затрат.

Важнейшими показателями первого вида являются: валовой национальный продукт на душу населения и национальный доход на душу населения. В начале 1980-х г. г. СССР по производству ВВП на душу населения вплотную приблизился к уровню развитых капиталистических стран. Так, по данным американского журнала "Statistical abstract", в 1984 г. этот показатель составил в США - 16240 долл., Франции - 8932; Англии - 7882; СССР - 7635; Испании - 4089; Ю. Корею - 2110. То же имело место и в отношении производства национального дохода. В 1986 г., в долларах США 1980 г. данный показатель был равен: в США - 6675; в среднем по развитым капиталистическим странам - 5550; по странам Западной Европы - 4650, в СССР - 3750.

Однако в ходе рыночной реформы произошло резкое сокращение ВВП и национального дохода России более чем в 2 раза. В результате Россия оказалась отброшенной назад на несколько десятилетий. По производству ВВП на душу населения ее обошли многие государства: большинство стран Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, Средней Азии, даже Африки, в том числе такие государства, как: Египет, Сирия, Иран, Тунис и многие другие.

Из государства, занимавшего положение между наиболее развитыми странами и странами со средним уровнем развития, каким был СССР, Россия стремительно упала в разряд слаборазвитых стран.

Показателями эффективности, сопоставляющими результаты производства с его затратами, являются:

1) Производительность общественного труда - отношение национального дохода к численности работников материального производства или к рабочему времени, затраченному в материальном производстве. Этот показатель выражает объем национального дохода, который создается в среднем одним работником материального производства; или в среднем за единицу рабочего времени в материальном производстве. Кроме производительности общественного труда, рассчитываются показатели производительности труда в основных отраслях экономики: промышленности, сельском хозяйстве, в строительстве, на транспорте.

2) Материалоемкость национального дохода - отношение материальных затрат к национальному доходу. Иногда рассчитываются более частные показатели: металлоемкость, энергоемкость и другие. Материалоемкость может считаться также по валовому национальному продукту (вместо национального дохода). Она характеризует уровень затрат предметов труда на единицу конечной продукции.

3) Фондоотдача - отношение национального дохода (или ВВП) к стоимости производственных фондов. Она показывает выход конечной продукции с единицы производственных фондов. Иногда вместо фондоотдачи может использоваться показатель фондоемкости, являющийся обратной величиной фондоотдачи.

В середине 1980-х гг. уровень общественной производительности труда в СССР был

равен примерно 40 % от уровня США, занимавших первое место в мире по этому показателю. В промышленности СССР - 53-55 % от уровня США, сельском хозяйстве - 15-16 %. В настоящее время отставание России от США и других развитых стран по показателям эффективности резко возросло. Если говорить о сущности экономической эффективности, то обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда.

* Производительность общественного труда $P_{общ}$ измеряется отношением произведенного национального дохода $НД$ к средней численности работников, занятых в отраслях материального производства,

$P_{общ} = НД/Чм$

Как известно, национальный доход представляет собой вновь созданную в отраслях материального производства стоимость. Другими словами, он является той частью валового общественного продукта, которая остается за вычетом потребленных в процессе производства сырья, топлива, энергии и других средств производства. Исчисляется национальный доход как сумма чистой продукции всех отраслей материального производства. В свою очередь чистая продукция отдельной отрасли определяется как разность между валовой продукцией и материальными производственными затратами.

В определенных отраслях материального производства производительность исчисляется по валовой продукции. При сопоставлении темпов роста производительности общественного труда необходимо выдержать сопоставимость показателей. В этом случае национальный доход следует исчислять в сопоставимых ценах.

Важнейшими показателями экономической эффективности общественного производства служат трудоемкость, материалоемкость, капиталоемкость и фондоемкость.

Как уже отмечалось, уровень производительности общественного труда служит обобщающим критерием экономической эффективности труда, затраченного на предшествующих стадиях общественного производства и овеществленного в сырье, материалах, топливе, энергии, орудиях труда.

* Трудоемкость продукции -- величина, обратная показателю производительности живого труда, определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к общему объему произведенной продукции:

$$t = T/Q$$

где t -- трудоемкость продукции;

T -- количество труда, затраченного в сфере материального производства;

Q -- общий объем произведенной продукции (как правило, валовой продукции).

* Материалоемкость общественного продукта исчисляется как отношение затрат сырья, материалов, топлива, энергии и других предметов труда к валовому общественному продукту. Материалоемкость продукции отрасли (объединения, предприятия) определяется как отношение материальных затрат к общему объему произведенной продукции:

$$t = M/Q$$

где t -- уровень материалоемкости продукции;

M -- общий объем материальных затрат на производство продукции в стоимостном выражении;

Q -- общий объем произведенной продукции (как правило, валовой продукции).

Снижение материалоемкости продукции эффективно для народного хозяйства страны.

Кроме того, в себестоимости продукции наиболее крупной отрасли народного хозяйства -- промышленности почти 3/5 затрат приходится на сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо и энергию.

* В известной степени близки между собой показатели капиталоемкости и фондоемкости продукции.

Показатель капиталоемкости продукции показывает отношение величины капитальных вложений к определяемому ими приросту объема выпускаемой продукции:

$$Kq = K/Q,$$

где Kq -- капиталоемкость продукции;

K -- общий объем капитальных вложений;

Q -- прирост объема выпускаемой продукции. Капиталоемкость можно рассчитать и по отношению к приросту произведенного национального дохода.

Фондоемкость продукции исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов народного хозяйства к общему объему произведенной продукции:

$$= F/Q$$

где -- фондоемкость продукции;

F -- средняя стоимость основных производственных фондов народного хозяйства;

Q -- общий объем произведенной продукции (как правило, валовой продукции).

Фондоемкость так же, как и капиталоемкость, можно рассчитать и по отношению к произведенному национальному доходу.

* В народном хозяйстве, в отдельных ее отраслях, в частности в промышленности, широко применяется показатель фондоотдачи, обратный показателю фондоемкости.

Исчисляется фондоотдача как отношение объема произведенной продукции O к средней стоимости основных производственных фондов P .

По данным за ряд последних лет, показатель фондоотдачи в народном хозяйстве в целом и в промышленности имеет негативную тенденцию к снижению, а показатель фондоемкости -- к росту.

Предприятие ООО «Вектор» занимается многими видами деятельности, склад, кафе, такси и т.д. Именно поэтому показатели предприятия будут довольно разносторонними и гибкими. Подробнее о видах деятельности предприятия, будет рассмотрено в следующем пункте курсовой работы.

2. Организационно-экономическая характеристика предприятия

Для своего анализа, проведения примеров на конкретном предприятии, и

прохождения производственной практики, мы выбрали предприятие, общество с ограниченной ответственностью «Вектор».

Ниже приведенные сведения о предприятии ООО «Вектор» являются главными. Для ознакомления с деятельностью смотрите приложение «Устав общества с ограниченной ответственностью «Вектор».

Общество с ограниченной ответственностью «Вектор» создано 21 июня 2006 г.

Учредителем общества является физическое лицо Коробко Ольга Ивановна.

Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании настоящего Устава и действующего законодательства Российской Федерации.

Место нахождения Общества: РФ Ставропольский Край, Петровский район, город Светлоград, улица Высотная дом 38 кв. 6.

Общество является собственником принадлежащего ему имущества и денежных средств и отвечает по своим обязательствам собственным имуществом.

Общество создается без ограничения срока деятельности.

Главная деятельность предприятия связана с кафе, но она этим далеко не ограничивается. Дополнительно, но так же успешно предприятие занимается: такси, производством продуктов мукомольно - крупяной промышленности, розничной торговлей алкогольными напитками, оптовой торговлей пищевыми продуктами, оптовая торговля машинами и оборудованием, транспортная обработка грузов и их хранение, страхование, рекламная деятельность и т.д.

Все вышеперечисленные виды деятельности, не противоречащих законодательству РФ. Отдельными видами деятельности, перечень которых Общество может заниматься только при получении специального разрешения(лицензии) на занятие определенным видом деятельности предусмотрено требование о занятии такой деятельностью как исключительной, то Общество в течение срока действия специального разрешения(лицензии). Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на занятие определенным видом деятельности предусмотрено требование о занятии такой деятельностью как исключительной, то Общество в течении срока действия специального разрешения(лицензии) не вправе осуществлять иные виды деятельности, за исключением видов деятельности, предусмотренных специальным разрешением (лицензией) и им сопутствующих.

При этом Общество принимает меры к улучшению и повышению социальной защищенности своих работников, имея в виду решение вопросов (продолжительность отпуска, рабочего дня и недели, оплату командировочных расходов, выплаты дополнительных пособий при уходе в отпуск и т.п.).

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляет директор, который назначается Учредителем и подотчетен Учредителю.

К исключительной компетенции Учредителя Общества относятся:

- определение основных направлений деятельности Общества, а также принятие решения об участии в ассоциациях и других объединениях коммерческих организаций,
- изменение Устава Общества, в том числе изменение размера Уставного фонда

Общества,

- избрание и досрочное прекращение полномочий ревизора Общества,
- утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов,
- принятие решения о распределении чистой прибыли Общества,
- утверждение (принятие) документов, регулирующих внутреннюю деятельность Общества (внутренних документов Общества),
- принятие решения о размещении Обществом облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг,
- назначение аудиторской проверки, утверждение аудита и определение размера оплаты его услуг,
- принятие решения о реорганизации или ликвидации Общества,
- назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов.

Директор (генеральный директор) Общества пользуется правами и несет обязанности, предусмотренные законодательством для руководителей, хозяйствующих субъектов. Директор Общества подотчетен Учредителю. Единоличный, исполнительный орган Общества (генеральный директор) назначается Учредителем.

Договор между Обществом и (генеральным директором единоличным исполнительным органом) Общества подписывается Учредителем.

Генеральный директор Общества (единоличный исполнительный орган Общества):

- 1) без доверенности действует от имени Общества, в том числе представляет его интересы и совершает сделки,
- 2) выдает доверенности на право представительства от имени Общества, в том числе доверенности с правом передоверия,
- 3) издает приказы о назначении на должности работников Общества, об их переводе и увольнении, применяет поощрения и налагает дисциплинарные взыскания,
- 4) осуществляет иные полномочия. Предусмотренные Уставом ООО.

Сделки, в совершении которых имеется заинтересованность генерального директора Общества не могут совершаться Обществом без Учредителя Общества.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность и которая совершена с нарушением требований, предусмотренных настоящим Уставом, может быть признана недействительной по иску Общества или его Учредителя.

Решение о совершении крупной сделки принимается Учредителем Общества.

Крупной сделкой, является сделка или несколько взаимосвязанных сделок, связанных с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения Обществом прямо или косвенно имущества, стоимость которого составляет более 10% стоимости имущества Общества, определенной на основании данных бухгалтерских отчетностей за последний отчетный период, предшествующий дню принятия решения о совершении таких сделок, если Уставом Общества не будет предусмотрен более высокий размер крупной сделки. Крупная сделка, совершенная с нарушением требований, предусмотренных настоящей статьёй, может быть признана недействительной по иску Общества или его Учредителя.

Контроль за финансовой и хозяйственной деятельностью Общества осуществляет

Учредителем непосредственно или через ревизора.

Ревизор Общества вправе в любое время проводить проверки финансово-хозяйственной деятельности Общества и иметь доступ ко всей документации, касающейся его деятельности. По требованию ревизора Общества, генеральный директор, а также работники Общества обязаны давать необходимые документы и личные пояснения в устной или письменной форме.

Общество ведет оперативный бухгалтерский и статистический учет в порядке, установленном действующими законодательными и иными обязательными нормативными актами для организации соответствующей организационно-правовой формы.

Общество несет ответственность за соблюдением порядка ведения и достоверности учета и отчетности.

Хозяйственный год Общества устанавливается с 1 января по 31 декабря календарного года.

Общество обязано хранить следующие документы:

- устав
- документ, подтверждающий государственную регистрацию Общества;
- документы, подтверждающие права Общества на имущество, находящееся на балансе;
- внутренние документы Общества, положения о филиалах и представительствах Общества, документы, связанные с эмиссией облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг Общества;
- заключение ревизора Общества, аудитора, государственных и муниципальных органов финансового контроля;
- иные документы, предусмотренные федеральными законами и иными правовыми актами Российской Федерации Внутренними документами Общества.

Прекращение деятельности Общества может осуществляться в форме его ликвидации или реорганизации - присоединение, разделение, выделение, преобразование в иную организационно-правовую форму.

Экономическая характеристика деятельности ООО «Вектор» представляет оценку динамики взаимосвязи количественных и качественных показателей хозяйствования. Основным видом деятельности является розничная торговля, осуществляемая через собственную торговую сеть, кроме того предприятие осуществляет ряд платных услуг населению, сдает в аренду торговые предприятия. Рис. 1 Структура управления предприятием ООО «Вектор»

Структуру управления предприятием ООО «Вектор» нельзя назвать сложной. Но как показывает практика работы предприятия, довольно эффективная.

ООО «Вектор» имеет стабильные положительные финансовые результаты, которые выражены в росте суммы прибыли от продажи валового дохода чистой прибыли.

Формирование финансовых результатов хозяйственной деятельности ООО «Вектор» за 2006 - 2008 годы представлена в таблице 1.

Таблица 1

Финансовые результаты хозяйственной деятельности ООО «Вектор» за 2006 - 2008

г.г. (тыс.руб.)

Наименование

2006

2007

2008

2008 к 2006

в %

Откл. (+;-)

Совокупный объем оборота

15135

18128

20074

132,6

+4939

Валовой доход

3020

3713

4343

143,8

+1323

Уровень в % к обороту

19,9

20,5

21,6

108,5

+1,7

Издержки обращения

2829

3430

3974

140,5

+1145

Уровень в % к обороту

18,7

18,9

19,8

105,9

+1,1

Прибыль от продажи

194

283

369

190,2

+175

Уровень в % к обороту

1,3

1,6

1,8

138,5

+0,5

Прочие доходы

-

-

51

-

-

Прочие расходы

63

133

240

в 3,8 раз

+177

Прибыль до налогообложения

131

150

180

137,4

+49

Налог на прибыль и прочие платежи в бюджет

124

133

152

122,6

+28

Чистая прибыль

17

17

28

164,7

+11

Уровень в % к обороту

0,11

0,09

0,14

127,3

+0,003

Как видно из данных таблицы 1 деятельность ООО «Вектор» характеризуется положительными финансовыми результатами. Так валовой доход от реализации товаров составил в 2008 году 4343 тыс.руб., что на 1323 тыс.руб. больше, чем в 2006 году. Кроме того уровень валового дохода возрос на 1,7% к обороту. За исследуемый период издержки обращения увеличились на 40,5% или 1145 тыс.руб.

Развитие оборота различной торговли, финансовые результаты, конкурентоспособность на рынке товаров и услуг зависят от эффективности использования всех видов ресурсов. Эффективность использования совокупной суммы ресурсов представлена в таблице 2.

Таблица 2

Эффективность использования ресурсов ООО «Вектор» за 2006 - 2008 г.г. (тыс.руб.)

Наименование

2006

2007

2008

2008 к 2006

в %

Откл. (+;-)

Совокупный оборот

15135

18128

20074

132,6

+4939

Совокупная сумма ресурсов

3655

4100

4673

127,8

+1018

Прибыль до налогообложения

131

150

180

137,4

+49

Ресурсоотдача (руб.коп.)

4,14

4,42

4,29

103,6

+0,15

Ресурсоемкость (коп.)

0,25

0,22

0,23

92,0

-0,02

Рентабельность ресурсов %

3,58

3,66

3,85

107,5

+0,27

Из данных таблицы 2 видно, что за исследуемый период темпы роста совокупного оборота опережают темпы роста совокупной стоимости ресурсов, поэтому ресурсоотдача возросла на 3,6%, ресурсоемкость снизилась на 8%, а рентабельность ресурсов, вложенных в торговую деятельность возросла на 7,5%.

Совокупный объем оборота деятельности предприятия складывается из оборота различной торговли, выручки от сдачи торговых помещений в аренду и прочих платных услуг, организацию работы ряда заготовительных пунктов, при магазинах, открытых малых производств.

Роль оборотных средств, эффективное их использование при различных экономических отношениях всегда важна. Это обусловлено тем, что главным источником прибыли любого предприятия, национального богатства страны является умелое, разумное достаточно полное использование оборотных средств. В сочетании с человеческим трудом, развитым менеджментом на различных уровнях производства и маркетингом достигается максимальная эффективность использования оборотных средств.

Динамика развития совокупного оборота за исследуемый период характеризуется структурными сдвигами. Данные о развитии совокупного оборота представлены в таблице 3.

Таблица 3

Структура совокупного оборота ООО «Вектор» за 2006 - 2008 годы
(тыс.руб.)

Показатели

2006

2007

2008

2008 к 2006

сумма

Уд.
вес %

сумма

Уд.
вес %

сумма

Уд.
вес %

Отклонение
(+;-)

по сумме

В %

Совокупный оборот

15135

100

18128

100

20074

100

4939

132,6

В том числе оборот по торговле

14884

98,34

17810

98,24

19696

98,12

4812

132,3

Выручка от аренды

246

1,63

313

1,73

372

1,85

126

151,2

Прочие виды деятельности

5

0,03

5

0,027

6

0,029

1

120

Данные таблицы 3 свидетельствуют о росте совокупного оборота на 32,6 % или на 4939 тыс. рублей, в том числе оборота розничной торговли на 32,3 % или на 4812 тыс. рублей. На 51,2 % увеличилась выручка от сдачи помещений в аренду. Вместе с тем, анализ структуры совокупного объема деятельности показал преобладание оборота розничной торговли в общем объеме деятельности, более 98 %, удельные веса остальных видов выручки незначительны.

ООО «Вектор» является в основном торговым предприятием, которое имеет в структуре оборотных средств значительные запасы товаров, поэтому необходимо исследовать эффективность использования оборотных средств. Эти данные представлены в таблице 4.

Таблица 4

Эффективность использования оборотных средств ООО «Вектор» за 2006 - 2008 годы (тыс.руб.)

Показатели

2006

2007

2008

2008 в

% 2006

Откл.(+;)

2008 от 2006

Совокупный оборот

15135

18128

20074

132,6

+4939

Среднегодовая стоимость оборотных средств

1359

1403

1621

119,3

+262

В т.ч. средств вложенных в товарные запасы

1310

1365

1597

121,9

+287

Время обращения всего оборотного капитала

32,3

27,8

29,1

90,1

-3,2

В т.ч. средств вложенных в товарные запасы

31,1

27,1

28,6

91,7

-2,5

Как видно из данных таблицы 4, среднегодовая стоимость основных средств увеличивалась более медленными темпами по сравнению с совокупным оборотом, поэтому произошло ускорение оборотных средств, в том числе средств, вложенных в товарные запасы. Так оборачиваемость всего оборотного капитала составила в 2008 году 29,1 дня, что на 3,2 дня меньше, чем в 2006 году. Умелое управление товарными запасами позволило за этот период ускорить их оборачиваемость на 2,5 дня, что положительно сказалось на увеличении объема оборота в сумме 4939 тыс.рублей. Хозяйственная деятельность любого предприятия невозможна без наличия всех видов ресурсов: основного и оборотного капитала, трудовых ресурсов. Динамика структуры ресурсов, вложенных в торговую деятельность за исследуемый период, развивалась неоднозначно под влиянием ряда внешних и внутренних факторов. Данные о динамике структуры ресурсов нашего предприятия представлены в таблице 5.

Таблица 5

Структура ресурсов ООО «Вектор» за 2006 - 2008 годы (тыс.руб.)

Вид ресурсов

2006

2007

2008

2008 к 2006

сумма

Уд.
вес %

сумма

Уд.вес %

сумма

Уд.вес %

в %

Откл.(+;-)

по сумме

По уд. весу

Среднегодовая стоимость основных фондов

599

16,4

712

17,4

890

19,0

148,6

+291

+2,6

Среднегодовая стоимость оборотных средств

1359

37,2

1403

34,2

1621

34,7

119,3

+262

-2,5

Общая сумма имущества

1958

53,6

2115

51,6

2511

53,7

128,2

+553

+0,1

Средства, направленные на оплату труда

1697

46,4

1985

48,4

2162

46,3

127,4

+465

-0,1

Совокупная сумма ресурсов

3655

100

4100

100

4673

100

127,8

+1018

-

Из данных таблицы 5 видно, что совокупная стоимость ресурсов увеличилась за исследуемый период на 1018 тыс.рублей или 27,8%, в том числе среднегодовая стоимость основных средств на 48,6% или 291 тыс. рублей, оборотные средства на 19,3%, в стоимостном выражении на 262 тыс.рублей Средства, направленные на оплату труда составили в 2008 году 2162 тыс.рублей, что на 465 тыс. рублей больше, чем в 2006 году.

Анализ структуры имущества показал, что оборотный капитал составляет более 37% в общей стоимости имущества, а в совокупной стоимости ресурсов преобладает доля средств, направленных на оплату труда, более 46%. За исследуемый период происходили определенные структурные сдвиги, так на 2,6 процентных пункта увеличился удельный вес основных средств, по сравнению с 2006 годом уменьшилась доля средств, направленных на оплату труда 2,1% (46,3 - 48,4). Рост прочих расходов по сравнению с прочими доходами оказал влияние на формирование прибыли до налогообложения, которое в 2008 году составила 180тыс.руб., что на 37,4% больше, чем в 2006 году. Общество имеет чистую прибыль размер которой составил в 2008 году 28 тыс.руб., что на 64,7% больше, чем в 2006 году.

3 Динамика показателей эффективности деятельности предприятия

Из экономической характеристики предприятия, мы подробно ознакомились и можем сделать вывод, что ООО «Вектор» имеет довольно динамичные показатели, что обусловлено достаточно обширной сферой деятельностью предприятия.

Перейдем к оставшимся показателям.

Таблица 6

Характеристика основных средств ООО «Вектор» (тыс. руб.)

Показатель

2006 год

2007 год

2008 год

Темп изменения, %

Тыс. руб.

%

Тыс. руб.

%

Тыс. руб.

%

Первоначальная стоимость основных средств

594,1

100

613,6

100

647,2

100

105,48

Остаточная стоимость основных средств

415,1

-

447,7

-

429,3

-

95,89

Коэффициент годности

-

69,32

-

72,96

-

66,33

90,91

Коэффициент выбытия

-

-

-

-

-

5,2

-

Коэффициент износа

-

25,31

-

27,04

-

33,67

124,52

Предоставим данные из таблицы 6 , в виде графика, для более наглядного ,
детального рассмотрения. В графическом варианте всегда легче воспринять
информацию.

Рис. 2. Показатели основных фондов ООО «Вектор»

Из данного графика, предоставленного в рисунке 2, мы видим, что с годами, коэффициент износа фондов ООО «Вектор» возрастает. Руководителям предприятия, следует учитывать этот динамичный показатель, чтобы реагировать на него не было поздно.

Рис. 3. Изменение имущественного положения ООО «Вектор»

Из приведенных данных видно, что имущество предприятия ООО «Вектор», с годами увеличивается, что говорит о возрастании производственной мощности предприятия, а значит, о возрастании прибыли и эффективности работы.

Так же, на предприятии происходит снижение иммобилизованных активов и запасов, что является закономерным явлением в деятельности предприятия.

Примером динамичности работы предприятия так же является и увеличивающееся дебиторская задолженность.

Рассмотрев деятельность предприятия ООО «Вектор», мы можем сделать выводы что предприятие функционирует, и функционирует активно. Возросший износ основных средств, компенсируется возрастанием имущества предприятие. В данной динамичности, мы можем сделать только один вывод - предприятие ООО «Вектор» развивается и выходит на новые показатели эффективности.

4 Оценка факторов, влияющих на эффективность хозяйственно - финансовой деятельности предприятия

Предприятие ООО «Вектор» занимается различными сферами деятельности, поэтому факторов, влияющих на производство довольно много, как и факторов риска, которые мы и рассмотрим ниже.

Все факторы риска, опасности и угрозы могут быть сгруппированы по различным классификационным признакам. Так, в зависимости от возможности их прогнозирования следует выделить те опасности или угрозы, которые можно предвидеть или предсказуемые и непредсказуемые. К первым относятся те, которые, как правило, возникают в определенных условиях, известны из опыта хозяйственной деятельности, своевременно выявлены и обобщены экономической наукой.

Опасности и угрозы экономической безопасности предприятия в зависимости от источника возникновения делят на объективные и субъективные. Объективные возникают без участия и помимо воли предприятия или его служащих, независимы от принятых решений, действий менеджера. Это состояние финансовой конъюнктуры, научные открытия, форс-мажорные обстоятельства и т. д. Их необходимо распознавать и обязательно учитывать в управленческих решениях.

Субъективные угрозы порождены умышленными или неумышленными действиями людей, различных органов и организаций, в том числе государственных и международных предприятий конкурентов. Поэтому и их предотвращение во многом связано с воздействием на субъектов экономических отношений.

В зависимости от возможности предотвращения выделяют факторы форс-мажорные и не форс-мажорные. Первые отличаются непреодолимостью воздействия (войны, катастрофы, чрезвычайные бедствия, которые заставляют решать и действовать вопреки намерению). Вторые могут быть предотвращены своевременными и

правильными действиями. По вероятности наступления все деструктивные факторы (появление зоны риска, вызов, опасность, угроза) можно разделить на явные, т. е. реально существующие, видимые, и латентные, т. е. скрытые, тщательно замаскированные, трудно обнаруживаемые. Они могут проявиться внезапно. Поэтому их отражение потребует принятия срочных мер, дополнительных усилий и средств.

Опасности и угрозы могут классифицироваться и по объекту посягательства: персоналу, имуществу, технике, информации, технологиям, деловому репуте и т. д. По природе их возникновения можно выделить: политические, экономические, техногенные, правовые, криминальные, экологические, конкурентные, контрагентские и др.

В зависимости от величины потерь или ущерба, к которому может привести действие деструктивного фактора, опасности и угрозы можно подразделить на вызывающие трудности, значительные и катастрофические. А по степени вероятности -- невероятные, маловероятные, вероятные, весьма вероятные, вполне вероятные.

Наибольшее распространение в науке получило выделение опасностей и угроз в зависимости от сферы их возникновения. По этому признаку различают внутренние и внешние. Внешние опасности и угрозы возникают за пределами предприятия. Они не связаны с его производственной деятельностью. Как правило, это такое изменение окружающей среды, которое может нанести предприятию ущерб. Внутренние факторы связаны с хозяйственной деятельностью предприятия, его персонала. Они обусловлены теми процессами, которые возникают в ходе производства и реализации продукции и могут оказать свое влияние на результаты бизнеса. Наиболее значительными из них являются: качество планирования и принятия решения, соблюдение технологии, организация труда и работа с персоналом, финансовая политика предприятия, дисциплина и многие другие. Как внутренних, так и внешних факторов риска огромное количество. Это обусловлено прежде всего тем разнообразием связей и отношений, в которые обязательно вступает предприятие. В ходе материальных, финансовых, информационных, кадровых и других связей происходит обмен, потребление и перемещение сырья, материалов, комплектующих изделий, машин, оборудования, инвестиций, технологий, денежных средств, и т. д.. Все эти связи и отношения возникают в конкретных политических, социально-экономических, природно-климатических и других условиях, которые сложились как в масштабах всей страны, так и на уровне определенного конкретного региона. Именно конкретная ситуация в том или ином населенном пункте, регионе, где действует предприятие, может оказать существенное влияние на результаты хозяйственной деятельности. К факторам, влияющим на результаты хозяйственной деятельности, могут быть отнесены: состояние предпринимательской среды, наличие местных сырьевых и энергетических ресурсов, развитие транспортных и других коммуникаций, наполняемость рынка, состояние конкурентов, наличие свободных трудовых ресурсов, уровень их профессиональной подготовленности, уровень социальной и

политической напряженности, ориентировка населения на производительный труд, уровень жизни населения, его платежеспособность, криминализация хозяйственной жизни (коррупционированность чиновников, рэкет, экономическая преступность) и многие другие. Все внешние факторы, влияющие на экономическую безопасность предприятия, можно сгруппировать, выделив: политические, социально-экономические, экологические, научно-технические и технологические, юридические, природно-климатические, демографические, криминалистические и другие.

Под влиянием окружающей среды, различного рода факторов могут возникнуть многие десятки внешних опасностей и угроз экономической безопасности предприятия. К ним можно отнести: неблагоприятное изменение политической ситуации; макроэкономические потрясения (кризисы, нарушение производственных связей, инфляция, потеря рынков сырья, материалов, энергоносителей, товаров и т. д.); изменение законодательства, влияющего на условия хозяйственной деятельности (налогового, отношений собственности, договорного и др.); неразвитость инфраструктуры рынка; противоправные действия криминальных структур; использование недобросовестной конкуренции; промышленно-экономический шпионаж; моральные (психологические) угрозы, запугивание, шантаж и физическое, опасное для жизни воздействие на персонал и их семьи (убийства, похищения, избиения); хищения материальных средств; противоправные действия конкурентов, их стремление завладеть контрольным пакетом акций; заражение программ ЭВМ различного рода компьютерными вирусами; противозаконные финансовые операции; чрезвычайные ситуации природного и технического характера; несанкционированный доступ конкурентов к конфиденциальной информации, составляющей коммерческую тайну; кражи финансовых средств и ценностей; мошенничество; повреждение зданий, помещений и многие другие.

Анализ многочисленных внешних опасностей и угроз, направлений и объектов их воздействия, возможных последствий для бизнеса потребовал бы многотомных исследований. Несмотря на это, каждое предприятие и, прежде всего менеджеры по бизнесу, исходя из конкретной ситуации, в которой находится хозяйствующий субъект, должны определить (спрогнозировать) наиболее значимое (опасное) из них и выработать систему мер по их своевременному выявлению, предупреждению или ослаблению влияния.

Внутренние опасности и угрозы экономической безопасности бизнеса возникают непосредственно в сфере хозяйственной деятельности предприятия. Так, к основным факторам риска можно отнести: недостаточный уровень дисциплины; противоправные действия кадровых сотрудников; нарушения режима сохранения конфиденциальной информации, выбор ненадежных партнеров и инвесторов, отток квалифицированных кадров, неверную оценку квалификации кадров, их низкую компетентность; недостаточная патентная защищенность, аварии, пожары, взрывы; перебои в энерго-, водо-, теплоснабжении, выход из строя вычислительной техники, смерть ведущих специалистов и руководителей; зависимость ряда руководителей от

уголовного мира; низкий образовательный уровень руководителей; существенные упущения как в тактическом, так и в стратегическом планировании, связанные, прежде всего, с выбором цели, неверной оценкой возможностей предприятия, ошибками в прогнозировании изменений внешней среды.

Выявление и идентификация факторов риска, опасностей и угроз - одна из наиболее важных задач обеспечения экономической безопасности, не следует забывать об этом.

К факторам, влияющим на эффективность производства, относятся так же черты производственного потенциала предприятия. Их можно классифицировать по ряду признаков: внутренние средства и особенности структуры, качественные характеристики, социально-экономические отличия. К структурным особенностям следует отнести целостность, сложность, взаимозаменяемость элементов, их взаимосвязь и взаимодействие. Качественными характеристиками можно считать способность элементов потенциала к восприятию достижения научно-технического прогресса, гибкость мощность производственного потенциала. Социально-экономические отличия заключаются в классовом характере и способности обладать мощностью. Классификация характеристик производственного потенциала промышленного предприятия показана рисунке 4. Рис. 4 . Классификация характеристик производственного потенциала

В зависимости от масштабов хозяйственной системы различаются производственные потенциалы народного хозяйства, отрасли, региона, предприятия (объединения). По мнению Анчишкина А.И., производственный потенциал народного хозяйства характеризуют «производственные ресурсы, их объем, структура, технический уровень и качество...». При этом под производственными ресурсами им понимались средства производства, трудовые ресурсы, а также природные ресурсы, вовлеченные в экономический оборот.

Из этого можно сделать заключение о том, что производственные потенциалы разных уровней хозяйствования отличаются друг от друга размерами обособления ресурсов, которые в свою очередь определяются такими особенностями производственных систем, как масштабность, характер замкнутости и особенности деятельности. От этого зависит не только величина производственного потенциала, но и структура его ресурсов, а также динамичность и подвижность последней. Система показателей должна позволять достаточно корректно оценивать эффективность организации управления хозяйственной и инновационной деятельностью предприятия. Однако следует иметь в виду, что деятельность аппарата управления и эффективность системы управления предприятия в целом зависит от такого результата показателя, как прибыль. До сих пор остается абсолютно правильным утверждение Ф.Тейлора, что все работники должны помнить о том, что каждое предприятие существует, прежде всего, для того, чтобы выплачивать дивиденды своим владельцам. Именно поэтому при совершенствовании системы показателей эффективности целесообразно ориентироваться на показатели, связанные с прибылью во всех ее вариантах. В литературе, посвященной исследованию данной проблемы, в качестве

оптимальной рассматривается комплексная система показателей эффективности, основная, как правило, на следующих обобщенных (относительных) показателях: Затраты на содержание одного работника аппарата управления предприятия, которые определяются отношением общей суммы затрат на содержание аппарата управления к среднесписочной численности работников аппарата управления. Удельный вес работников аппарата управления, определяемый отношением среднесписочной численности административно-управленческого персонала к общей среднесписочной численности промышленно-производственного персонала предприятия.

Производительность труда управленческого персонала, которая может быть определена по каждой категории персонала и различных видов работ.

Производительность труда определенной категории управленческих работников характеризуется объемом работ (операций), выполняемых работником данной категории в единицу времени.

Уровень производительности труда может характеризоваться также показателем трудоемкости единицы производимой продукции, работы или услуги и определяется отношением затраченного времени на количество единиц продукции (работы).

Удельная балансовая прибыль на одного работника аппарата управления.

Уровень технической вооруженности управленческого труда, которая характеризует средний уровень возможности одного работника управленческого персонала различными средствами оргтехники.

Коэффициент качества выполнения управленческих функций, отражающих качество работы аппарата управления и его отдельных подразделений по обеспечению выполнения отдельных функций управления, определяется соотношением общей суммы потерь рабочего времени в различных производственных подразделениях за определенный период, вызванных несвоевременным и некачественным выполнением соответствующей функции аппаратом управления к общему сменному фонду рабочего времени j -го производственного подразделения.

Коэффициент оперативности работы аппарата управления, отражающий своевременность выполнения аппаратом управления функций по работе с документацией, степень оперативности выполнения постановлений, приказов, распоряжений и других директивных документов.

При расчете коэффициента оперативности работы аппарата управления обычно учитываются лишь документы, по которым установлены конкретные сроки исполнения (т.е. по нормативам для данного вида документов).

Объем продукции на одного работника аппарата управления, характеризующей эффективность аппарата управления.

Рассмотренная номенклатура показателей не является исчерпывающей и может корректироваться по видам предприятий и их организационных структур управления. Однако в общем случае именно эта номенклатура позволяет получить системное представление об эффективности и качестве работы аппарата управления предприятием.

Формирование системы показателей является важнейшей стороной экономического

анализа на любом, в том числе малом и среднем, предприятии, от объективности которой в существенной мере зависит успех всей управленческой работы.

В этой связи следует отметить, что система показателей должна быть объективной, достаточно полно характеризовать все стороны деятельности предприятия; в минимальной степени подвергаться искажениям под влиянием внешних, не связанных с производством факторов; отражать результаты работы каждого подразделения и его влияние на общие итоги деятельности предприятия; обеспечивать возможность, учитывать изменения, происходящие в производстве. Как отмечалось, система показателей может быть разработана лишь с позиции системного подхода, так как производственно-хозяйственная и инновационная деятельность предприятия представляет собой сложную систему, построенную по законам иерархической связи. При этом системный подход должен реализовываться одновременно по нескольким предприятиям.

Во-первых, система показателей должна обеспечить общность оценки деятельности звеньев управления предприятием разного уровня - цехов, участков. Это предполагает не тождественность, а определенную дифференциацию системы показателей для звеньев разного уровня, имеющих различные цели.

Во-вторых, система показателей должна обеспечить определенную преемственность показателей, при помощи которых определяются перспективные и текущие цели. Это объясняется преемственностью перспективных и текущих планов и непрерывностью планирования. Так, для перспективных планов нужна система комплексных показателей, которые, с одной стороны, смогут отразить все основные изменения, происходящие в производстве, а с другой - будут детализированы в текущих и оперативных планах.

В-третьих, система показателей должна обеспечить единство и сравнимость показателей, используемых для различных целей. В частности, очень важно обеспечить единство аналитических и целевых показателей.

В-четвертых, система показателей должна быть комплексной, т.е. всесторонне отражать все стороны работы предприятия. Комплексный подход к системе показателей требует рассмотрения каждого из них не в отрыве от других, а во взаимосвязи и взаимозависимости. В связи с этим появляется необходимость выявления факторов, влияющих на изменение показателей, установления количественных зависимостей между отдельными факторами и выявления доминирующих факторов и участков производства, в наибольшей мере влияющих на изменение тех или иных показателей.

Итак, в системе показателей можно выделить:

показатели, характеризующие затраты предприятия. Объем и направление этих затрат предопределяют потенциальные возможности производства. Эти показатели дают представление о производственно-технической (материально-технической) базе предприятия, организации производства, составе текущих затрат;

показатели, определяющие результаты деятельности предприятия (объем производства продукции и сервисных услуг, их качества, прибыль);

показатели, характеризующие эффективность деятельности предприятия, т.е.

эффективность использования живого труда, орудий и предметов труда, капитальных вложений. Особое место занимают показатели, характеризующие эффективность использования всех ресурсов предприятия в целом, т.е. систематические показатели эффективности деятельности предприятия. Данные показатели должны сопоставляться как по подразделениям предприятия, так и по различным периодам.

Для повышения уровня аналитической работы на предприятии важно упорядочить исходную информацию, совершенствовать порядок и источники ее получения.

Основным источником получения информации является отчетность.

Совершенствование отчетности является одной из важнейших задач экономической работы на всех уровнях управления предприятием. Это требует введения в отчетность новых показателей изменения состава ряда форм, совершенствование методов их расчета.

Необходимо расширять и источники информации. Анализ не может ограничиваться только рассмотрением материалов бухгалтерской отчетности; в процессе его должны использоваться также техническая документация, определяющая организационно-технический уровень производства, качество изготавливаемой продукции, данные первичного учета о поставках материалов и реализации готовой продукции, наличии и движении средств, материальных и трудовых ресурсов и т.д. Должны производиться социальные обследования и анкетные опросы. Данные, используемые в экономическом анализе, тщательно проверяются.

Основой рациональной организации и планирования хозяйственной и инновационной деятельности предприятия является использование научно обоснованных плановых технико-экономических нормативов и норм, создание нормативной базы предприятия. От ее состояния в значительной степени зависит качество плановых показателей предприятия.

Работа по созданию на предприятии нормативной базы должно вестись в течение всего периода, предшествующего планируемому. Подведение итогов разработок и уточнение нормативов и норм должно предшествовать выполнению каждого этапа работы по разработке плана.

Нормативы и нормы должны быть:

прогрессивными, т.е. при разработке нормативных показателей необходимо учитывать основные мероприятия по внедрения в планируемом периоде новой техники, по совершенствованию технологии производства и его организации; обоснованными, т.е. реальными для выполнения в конкретных условиях производства;

комплексными, т.е. составлять основу для проведения всех плановых расчетов на предприятии (планирование затрат сырья и материалов, использование оборудования, планирование затрат труда и финансовых ресурсов);

основанными на единых принципах хранения, обновления и поиска нормативных данных.

Особое значение имеют нормативы и нормы при создании на предприятии автоматизированной системы управления (АСУП). Сравнительная стабильность

разработки стандартных алгоритмов ее функционирования и обновления, а также возможность ее систематизации и хранения на машинных носителях информации позволяет значительно упростить технологию проведения плановых расчетов на ЭВМ в рамках автоматизированной системы управления предприятием [30, 99]. Непрерывное совершенствование технологии производства, внедрение новых технологий и методов организации труда, рационализация производства определяют постоянное изменение нормативов и норм на предприятии, необходимость их систематического пересмотра.

Нормативная база предприятия, по нашему мнению, должна включать следующие основные группы нормативов и норм (по аналогии с соответствующими нормативами и нормами, ранее отработанными на государственных промышленных предприятиях):

* Критерии и пути повышения конкурентоспособности товара // 2dip - студенческий справочник. URL:

https://2dip.su/теория/маркетинг_на_предприятии/конкурентоспособность_товара_и_ее_оценка/критерии_и_пути_повышения_конкурентоспособности_товара/