

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра менеджмента в образовании

Управление эффективностью деятельности предприятия

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студента 4 курса, 421 группы

направления 38.03.02 «Менеджмент»

Института дополнительного профессионального образования

Доронина Владислава Алексеевича

Научный руководитель

доцент кафедры менеджмента в образовании,

к.и.н., доцент _____ «__» _____ 202__ г. / Н.В. Манохина /

Зав. кафедрой

д-р эк.н., профессор _____ «__» _____ 20__ г. /Н.В. Митяева/

Саратов 2023

Введение. Предприятие — это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для ведения хозяйственной деятельности, которая осуществляется в целях извлечения прибыли и удовлетворения общественных потребностей. Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий всех форм собственности в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности их производственно-хозяйственной деятельности. Принятие этих решений зависит от разнообразных факторов, находящихся в разной степени взаимодействия не только между собой, но и с показателями конечной эффективности производства. Обеспечение эффективного функционирования организаций требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. Принципы измерения и анализа закономерностей формирования экономической эффективности на современном этапе должны рассматриваться с позиций системного подхода. Цель работы заключается в изучении существующих теорий оценки эффективности деятельности предприятия и их применении в практических исследованиях при анализе деятельности фирмы в современных экономических условиях. Для достижения цели определены следующие задачи: - обобщить современные подходы к оценке эффективности деятельности предприятия; - изучить современные методы оценки эффективности деятельности предприятия; - проанализировать технико-экономические показатели деятельности ООО «БИОМ»; - провести анализ эффективности деятельности данного предприятия; - разработать рекомендации по улучшению функционирования предприятия. Объектом исследования является оценка эффективности деятельности предприятия. Предмет исследования — технологии оценки эффективности деятельности предприятия. В процессе работы применялся комплекс общенаучных и специальных методов: диалектический; аналитический; статистический.

Основное содержание работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп: 1. показатели, базирующиеся на затратном подходе, уровень которых определяется соотношением прибыли с затратами (рентабельность отдельных видов продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности и отдельных инвестиционных проектов, рентабельность обычной деятельности); 2. показатели, характеризующие прибыльность продаж, уровень которых определяется соотношением прибыли с выручкой от реализации продукции (рентабельность продаж отдельных видов продукции, общая рентабельность продаж); 3. показатели, в основе которых лежит ресурсный подход и уровень которых определяют отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансированного капитала (рентабельность совокупных активов или общая рентабельность, рентабельность операционного капитала, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала и др.). При анализе рентабельности необходимо учитывать изменение значений коэффициента текущей ликвидности, который при увеличении краткосрочных обязательств уменьшается, и коэффициент обеспеченности собственными средствами. Так, заменяя часть собственного капитала заемным, мы тем самым увеличиваем рентабельность собственного капитала, в тоже время понижаем уровень коэффициента текущей ликвидности (при неизменном уровне оборотных активов) при повышении величины краткосрочных обязательств. Если предприятие имеет коэффициент текущей ликвидности на минимальном уровне, то повышение рентабельности таким путем (увеличением доли заемного капитала) чревато потерей платежеспособности в целом. М.Н. Крейнина считает, что «ограничители в форме минимально необходимых уровней коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами не всегда позволяют повысить

рентабельность капитала за счет увеличения заемных средств в составе пассивов». Следующий путь увеличения роста рентабельности при сохранении уровня текущей ликвидности — это одновременное увеличение заемного капитала в части краткосрочных обязательств и оборотных активов. Однако, все вышеперечисленные пути повышения рентабельности можно использовать как дополнение, при низкой рентабельности продаж и низкой оборачиваемости капитала высокой рентабельности последнего не добиться. Показатель прибыли имеет важное значение в оценке эффективности деятельности, он прямо пропорционально влияет на рентабельность деятельности: чем больше прибыль, тем, при прочих равных условиях, выше эффективность использования имущества и капитала организации. Объем производства и объем реализации продукции являются взаимозависимыми показателями. В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченном спросе на первое место выдвигается объем производства продукции. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Прибыль от реализации продукции по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции ($VRП$); ее структуры ($Уд_i$); себестоимости ($С_i$) и уровня среднереализационных цен ($Ц_i$): $П = [VRП_{общ} * Уд_i * (Ц_i - С_i)]$ Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли. Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет. Напротив, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма

прибыли уменьшится. Себестоимость продукции обратно пропорциональна прибыли: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот. Изменение уровня среднереализационных цен прямо пропорционально прибыли: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот. Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепной подстановки. Индекс объема продаж исчисляют путем сопоставления фактического объема реализации с базовым в натуральном (если продукция однородная), условно-натуральном или стоимостном выражении (если продукция неоднородна по своему составу). Затем следует определить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при базовом уровне себестоимости и цен. Для этого из условной выручки нужно вычесть условную сумму затрат. Требуется подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме реализации, структуре и ценах, но при базовом уровне себестоимости продукции. По данным расчета можно установить, как изменилась сумма прибыли за счет каждого фактора. Метод факторного анализа. Целью экономической деятельности предприятия всегда является некий результат, который зависит от многочисленных и разнообразных факторов. Очевидно, что, чем более детально будет изучено влияние факторов на величину результата, тем точнее и достовернее будет прогноз о возможности его достижения. Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности, выявить резервы производства, обосновать бизнес-план и принять управленческое решение. Факторным анализом, по определению, является методика, включающая в себя единые методы измерения (постоянного и системного) факторных показателей, комплексного изучения их воздействия на величину результативных показателей, теоретические принципы, лежащие в основе прогнозирования. Основными задачами факторного анализа являются следующие: - отбор, классификация и систематизация факторов, которые влияют на исследуемые результативные

показатели; - определение формы зависимости между факторами и результативным показателем; - разработка (применение) математической модели взаимосвязей между результатом и факторными показателями; - расчет влияния различных факторов на изменение величины результативного показателя и сравнение этого влияния; - составление прогноза на основе факторной модели. Различают следующие типы факторного анализа: - анализ функциональных зависимостей и корреляционный анализ (вероятностных зависимостей); - прямой и обратный; - одноступенчатый и многоступенчатый; - статический и динамичный; - ретроспективный и перспективный. Факторный анализ функциональных зависимостей представляет собой методику исследования влияния факторов в том случае, когда результативный показатель может быть представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов. Корреляционный анализ представляет собой методику исследования факторов, связь которых с результативным показателем является вероятностной (корреляционной). Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реально реализовать. Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение ее качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыль от реализации и рентабельность предприятия. Поэтому анализ данных показателей имеет важное значение. Для проведения анализа производства и реализации продукции фирмы необходимо отследить изменения объемов этих показателей за период. Эффективность экономической деятельности ещё более четко подчеркивает оценочный характер категории «эффективность». Она всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат и может меняться с изменением оценок в обществе. Экономическая эффективность — важнейшая социально-экономическая категория, для которой характерны свойства динамичности и историчности. Экономические показатели, отражая динамику и противоречия происходящих процессов, подвержены изменениям и колебаниям, поэтому они служат для измерения и

оценки сущности экономического явления. В зависимости от того, что принимают в качестве эффекта функционирования предприятия — объем производства (реализации) продукции или финансовый результат, — различают показатели производственной эффективности и показатели финансовой эффективности. Среди всех факторов повышения эффективности и усиления интенсификации производства решающее место принадлежит разгосударствлению и приватизации экономики, научно-техническому прогрессу и активизации человеческой деятельности, усилению личностного фактора (коммуникации, сотрудничество, координация, приверженность делу), повышению роли людей в производственном процессе. Все другие факторы находятся во взаимозависимости от этих решающих факторов. В течение рассматриваемого периода наблюдался рост по всем приведенным показателям. Причем рост выручки от реализации за весь период составил 190%, а рост прибыли от реализации — 1743%. Рентабельность производственной деятельности показывает, сколько прибыли имеет предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Значения этого показателя в 2022 году сильно возросли в связи с тем, что предприятием был получен значительно больший объем прибыли, т.е. можно сказать, что производство на данном предприятии стало более рентабельно и выгодно. То же самое можно отметить и по поводу рентабельности продаж, которая характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности предприятия, т.е. сколько прибыли оно имеет с рубля продаж. Динамика этого показателя, в общем, совпадает с динамикой предыдущего коэффициента. Рентабельность капитала иллюстрирует то, насколько эффективно предприятие использует все свое имущество. В нашем случае этот показатель в итоге за 2022 год вырос, но в предыдущие годы находился на низком уровне. Очень высокое значение рентабельности собственного капитала говорит о том, что на предприятии недостаточно собственных средств. В результате корреляционного анализа, определяющего тесноту и направления связи

между изучаемыми факторами, были найдены парные коэффициенты корреляции, определяющие тесноту связи между факторами. Почти все обобщающие показатели не изменили свое значение, за исключением рентабельности производства, которая снизилась почти в 6 раз — до уровня 27,4%. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов свидетельствуют о росте эффективности их использования. Выросла зарплатоемкость — на 34,9%, и снизилась трудоемкость продукции — на 35,6%. Что касается показателей использования основных средств предприятия, то в связи со значительным увеличением их стоимости в 2021 году произошло и резкое изменение показателей их использования. Так, значительно снизился коэффициент фондоотдачи — на 97,3%, и рентабельность ОС — на 98,8%. Выросла фондоемкость — на 0,332, и снизилась материалоемкость — на 0,05. Как показывает динамика изменений показателей эффективности использования финансовых средств, эффективность использования оборотных средств практически не изменилась. Зато увеличилась рентабельность и срок окупаемости капитальных вложений, что связано со значительной суммой средств, инвестированных в деятельность фирмы, в частности, в покупку основных средств. В целом, интегральные показатели эффективности деятельности ООО «БИОМ» указывают на улучшение эффективности деятельности агентства.

Заключение. В современных условиях правильное определение реального финансового состояния предприятия имеет большое значение не только для самого предприятия, его акционеров, но и для возможных инвесторов.

Систематический контроль и оценка эффективности деятельности предприятия позволяет оперативно выявлять негативные стороны в работе предприятия и своевременно принимать действенные меры по выходу из сложившейся ситуации. Поэтому анализу экономического состояния на предприятии должно уделяться самое пристальное внимание. В ходе

изучения эффективности деятельности ООО «БИОМ» были сделаны следующие выводы.

1. Общество с ограниченной ответственностью «БИОМ» — это коммерческая организация, созданная в 2015 году, со штатом сотрудников 4 человек.
2. Основной вид деятельности ООО «БИОМ» — дезинфекция, дезинсекция, дератизация зданий, промышленного оборудования.
3. Одно из ключевых преимуществ компании — ориентация на клиента, принцип работы «под ключ», что позволяет заказчику не брать на себя решение мелких или длительных по времени вопросов, например, согласование проекта в инстанциях. Среди главных приоритетов работы фирмы — четкое соблюдение сроков и заявленного качества работ.
4. Объем производства собственной продукции ООО «БИОМ» растет на протяжении 20019-2022 г. За три года он увеличился на 3269 тыс. руб. Наиболее интенсивным в плане роста объема производства стал 2021 год (47%).
5. Прибыль от реализации продукции резко возросла в 2020-2021 годах (со 132 до 433 тыс.руб., т. е. в 3,5 раза). В первую очередь это произошло за счет значительного увеличения объемов производства, а также снижения операционных расходов (с 108 до 51 тыс.руб.). Объем чистой прибыли в 2008 году увеличился на 244 тыс.руб. по сравнению с 2019 годом и 133 тыс.руб. — по сравнению с 2020 годом. В 2019 году фирма потерпела убытки из-за того, что значительная часть средств из небольшой прибыли ушла на погашение налога на прибыль и других аналогичных платежей.
6. Финансовая устойчивость ООО «БИОМ» крайне низка. В 2020 году ситуация несколько изменилась. Фирма выкупила в собственность офис, производственные площади и оборудование, вследствие чего улучшились показатели автономии, чувствительности, соотношение мобилизованных и иммобилизованных средств и финансовой зависимости. Однако всех этих

положительных изменений недостаточно, чтобы говорить о полном выходе из кризисного положения.

7. Рентабельность производственной деятельности фирмы значительно ниже норматива, т.е. можно сказать, что производство на данном предприятии недостаточно рентабельно и выгодно. Очень высокое значение рентабельности собственного капитала говорит о том, что на предприятии недостаточно собственных средств.

8. В целом за период 2019-2021 гг. уровень показателей эффективности услуг ООО «БИОМ» является достаточно высоким. Рентабельность хозяйственной деятельности снизилась на 120% — до уровня 27,4%. Увеличение рентабельности оборотного капитала и рентабельности производства составило соответственно 1% и 1,4%. Эта динамика была вызвана ростом затрат, связанных с производством и реализацией продукции, также с приобретением оборудования. При этом в 2020-2021 гг. немного снизился