**Понятие эффекта и эффективности производства**

**2013**

**Введение**

Проблема эффективности деятельности организации всегда занимала важное место среди актуальных проблем экономической науки. Заинтересованность ей возникает на разных уровнях управления экономикой: от владельцев частной организации до руководителей целого государства. Особенно актуальной эта проблема становится на современном этапе развития экономики в связи с увеличением конкуренции, глобализации бизнеса, увеличением предпринимательских рисков.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

В теории эффективности различают два понятия: эффект и эффективность. Под эффектом понимается результат производственной деятельности. Эффективность характеризует соотношение эффекта и затрат на его получение.

Итак, фактически определение эффективности заключается в оценке его результатов. Такими результатами могут быть объёмы готовой продукции в натуральном или стоимостном выражении или прибыль. Но сама же по себе величина этих результатов не даёт возможности делать выводы про эффективность или неэффективность работы организации, поскольку неизвестно, какой ценой получены эти результаты. Отсюда для получения объективной оценки эффективности организации необходимо также учесть оценку тех затрат, которые дали возможность получить те или другие результаты. Процесс производства совершается через объединение факторов, которые его определяют: средств труда (основные средства), предметов труда (оборотные средства), рабочей силы (трудовые ресурсы). Кроме этого, на производство влияет финансовое состояние организации, а также определённые организационные, управленческие, технологические и другие преимущества, которые отображаются как нематериальные ресурсы. Исходя из этого, можно дать такое определение эффективности: эффективность организации представляет собой комплексную оценку конечных результатов использования основных и оборотных средств, трудовых и финансовых ресурсов и нематериальных активов за определённый период времени.

Цель данной курсовой работы - исследовать широкий круг показателей эффективности функционирования организации в современных условиях.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

Для достижения цели необходимо решить комплекс задач:

. Дать понятие эффекта и эффективности.

. Определить виды эффективности.

. Рассмотреть каждый вид эффективности в отдельности.

.1. Определиться с основными показателями, характеризующими тот или иной вид эффективности.

.2. Дать характеристику показателям и оценить их непосредственное влияние на эффективность деятельности организации.

. Определить современные направления повышения эффективности функционирования организации.

При написании курсовой работы были использованы и проработаны различные источники информации: книги и учебники отечественных и зарубежных авторов, источники периодической печати, научные статьи, а также информация, представленная в глобальной сети INTERNET.

**1. Понятие эффекта и эффективности производства. Виды эффективности**

Проблема эффективности занимает одно из центральных мест среди совокупности проблем, стоящих перед обществом. Особенно актуальной эта проблема становится на современном этапе развития экономики в связи с увеличением конкуренции, глобализации бизнеса, увеличением предпринимательских рисков.

Термин «эффект» в переводе с латинского означает «результат». Следовательно, категория «эффективность» может интерпретироваться как «результативность». Термин «эффект» имеет значение результата, следствия изменения состояния определённого объекта, обусловленного действием внешнего или внутреннего фактора. Таким образом, существует как объективное изменение состояния определённой системы (объекта), так и её оценка. Эта оценка может иметь количественный и качественный характер.

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением цели развития как каждой организации в отдельности, так и общества в целом. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин - результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат.

Сущность проблемы можно выразить через основной принцип эффективности, который гласит: "Любая самоорганизующаяся система в своей деятельности или развитии, стремится достичь наилучших результатов, располагая конечным количеством ресурсов или достичь намеченной цели с минимальными затратами ресурсов". [2, с. 104]

В рыночной экономике каждая организация, будучи экономически самостоятельными товаропроизводителями, вправе использовать любые оценки эффективности развития собственного производства в рамках установленных государством налоговых ограничений. Однако существуют общепризнанные категории и понятия, которые используются при решении проблемы эффективности.

Следует отметить, что в отечественной и зарубежной литературе достаточно хорошо проработаны вопросы определения эффективности. Причем, практически все предлагаемые методы оценки эффективности сводятся к расчету относительных показателей, характеризующих соотношение затрат и эффекта [7, с.95; 11, с.53; 28 с.512; 29, с. 111].

Базылев Н. И. и Гурко С.П. [37] считают, что экономическим эффектом является результат человеческого труда, создающего материальные блага. Недостаток этого определения заключается в одностороннем подходе к результатам хозяйственной деятельности, который может быть связан не только с созданием материальных благ, но и с оказанием различного рода услуг (материальных и нематериальных). В связи с этим более широким представляется определение, предложенное Хачатуровым Т.С. [36, с.18]: экономический эффект - это конечный результат в виде материальных благ и услуг, а также интеллектуальных ценностей, необходимых обществу для его существования и развития.

Некоторые ученые-экономисты выделяют при оценке эффективности экономический, экологический, социальный, бюджетный, научно-технический, коммерческий, косвенно-экономический эффекты.

Независимо от вида эффекта его количественная характеристика является абсолютной величиной, что ограничивает возможности использования данного показателя в экономическом анализе. Поэтому при проведении различных социально-экономических исследований применяется показатель эффективности, представляющий собой отношение нескольких показателей, одним из которых является эффект [15].

Современные экономические теории и школы по-разному подходят к определению эффективности. В «Большой экономической энциклопедии» приведено следующее определение этого понятия: «Экономическая эффективность - это состояние экономики (его называют еще Парето-эффективным состоянием), в котором увеличение степени удовлетворения одного потребителя невозможно без ухудшения степени удовлетворения для другого человека. По Парето производство является эффективным, если при заданных объемах производственных ресурсов за счет их перераспределения нельзя увеличить производство хотя бы одного блага без уменьшения производства других благ» [19, с.347].

Практическая значимость подобного подхода к определению эффективности заключается в возможности обоснования критериев и ограничений при выборе оптимального варианта развития бизнеса.

Американские экономисты Э.Дж. Долан и Д.Е. Линдсей считают, что понятие экономической эффективности применяется в целях предоставления общей оценки результативности (эффективности) общественного производства [36, с.87]. При этом эффективное производство - это такая ситуация, в которой при данных производительных ресурсах и существующем уровне знаний невозможно произвести большее количество одного товара, не жертвуя при этом возможностью произвести некоторое количество другого товара. Исследование эффективности в производстве позволяет ответить на вопрос, как производить блага [19, с.390]. В отношении экономики в целом, согласно Э.Дж. Долану и Д.Е. Линдсею, эффективным считается такое ее состояние, в котором запросы потребителей в максимальной степени удовлетворены при условии ограниченности ресурсов [12, с.70].

Авторы «Экономикс», К.Р. Макконелл и СЛ. Брю понятие экономической эффективности сравнивают с коэффициентом полезного действия (КПД) паровоза. Они отмечают, что «экономическая эффективность (economic efficiency) - это отношение между затратами редких ресурсов и производимым в результате их использования объемом товара или услуги; производство продукта определенной стоимости при наименьших затратах ресурсов; достижение наибольшего объема производства товара или услуги с применением ресурсов определенной стоимости. Большее количество продукта, получаемое от данного объема затрат, означает повышение эффективности. Меньший объем продукта отданного количества затрат указывает на снижение эффективности» [16, с.233].

В.В. Новожилов определял экономическую эффективность как «соотношение результатов и затрат на их получение» [17, с.201].

Л.Э. Кунельский отмечал, что эффективность означает результативность, действенность. Если попытаться дать самую краткую характеристику эффективного хозяйствования, то можно изложить ее достаточно точно и емко следующим образом: добиваться больших результатов при минимальных затратах... Обязательным условием эффективного хозяйствования является опережающий рост конечных результатов производства по сравнению с затратами, за счет которых эти результаты достигнуты [17, с.115].

Несмотря на различие точек зрения относительно видов «эффективности, все авторы едины в том, что эффективность - это результативность исследуемого процесса или явления, которая определяется путем соотношения эффекта и ресурсов (затрат). Причем именно от объекта исследования будет зависеть вид эффекта и состав ресурсов (затрат), применяемых для определения эффективности.

Таким образом, эффективность - это целесообразная деятельность человека. В основе понятия эффективности лежит ограниченность ресурсов, желание экономить время, получать как можно больше продукции из доступных ресурсов. Проблема эффективности - всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, каким способом производить, как распределять созданную продукцию, товары, работы и услуги, а также какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления. Уровень эффективности оказывает влияние на решение целого ряда социальных и экономических задач.

Фактически определение эффективности производства заключается в оценке его результатов. Такими результатами могут быть объёмы готовой продукции в натуральном или стоимостном выражении или прибыль. Но сама же по себе величина этих результатов не даёт возможности делать выводы про эффективность или неэффективность работы организации, поскольку неизвестно, какой ценой получены эти результаты.

Отсюда для получения объективной оценки эффективности организации необходимо также учесть оценку тех затрат, которые дали возможность получить те или другие результаты. Процесс производства совершается через объединение факторов, которые его определяют: средств труда (основные средства), предметов труда (оборотные средства), рабочей силы (трудовые ресурсы).

Кроме этого, на производство влияет финансовое состояние организации, а также определённые организационные, управленческие, технологические и другие преимущества, которые отображаются как нематериальные ресурсы. Исходя из этого, можно дать такое определение эффективности: эффективность организации представляет собой комплексную оценку конечных результатов использования основных и оборотных средств, трудовых и финансовых ресурсов и нематериальных активов за определённый период времени.

В общем виде экономическая эффективность - это отношение экономического эффекта или результата к затратам или ресурсам, обусловившим этот эффект или наоборот. Таким образом, уровень эффективности может быть установлен путем сопоставления экономического эффекта и размера производственных затрат и ресурсов:

(1.1)

 (1.2)

При оценке эффективности возникает необходимость распределения и группировки ее показателей в зависимости от определяемого вида. Классификацию видов эффективности можно представить в виде схемы (1.1):



Рисунок 1.1 - Виды эффективности

Составлено автором

Таким образом, можно сделать вывод о том, что эффективность является сложной экономической категорией и для ее измерения используется широкий круг показателей.

**2. Система показателей эффективности функционирования организации**

**.1 Система показателей производственной эффективности**

Экономическая эффективность - важнейшая социально-экономическая категория, для которой характерны свойства динамичности и историчности. Эффективность производственной деятельности присуща различному уровню развития производительных сил каждой общественной формации. На всех этапах историческогоразвития общество всегда интересовал вопрос: ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный производственный результат.

Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В наиболее общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественное соотношение двух величин - результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Сущность повышения экономической эффективности производства состоит в увеличении экономических результатов на каждую единицу затрат в процессе использования имеющихся ресурсов.

Эффективность производства - не только соотношение результата и затрат, но степень использования производственного потенциала организации, раскрытие возможностей выпуска продукции, получения валового дохода и прибыли на основе учета всей совокупности природных и экономических условий [24, c.419].

Независимо от вида ресурса все показатели производственной эффективности рассчитываются как соотношение эффекта и затрат конкретного производственного ресурса. Гавриленко В.Г и др. считают, что это отношение можно измерять в физическом выражении (технологическая эффективность) или стоимостном выражении (экономическая эффективность) [7, с. 154].

Большинство отечественных методик определения экономической эффективности предназначены именно для оценки эффекта в производстве. Их используют для технико-экономического обоснования выбора наилучших вариантов создания и внедрения в производство новой техники; отражения показателей экономической эффективности в нормах, нормативах и планах развития организации; совершенствования ценообразования и стимулирования разработчиков. Поэтому все показатели эффективности производства базируются на оценке эффективности использования производственных ресурсов, к которым относятся основные и оборотные средства, трудовые ресурсы и инвестиции.

Учитывая общепринятый подход к расчету показателей производственной эффективности бизнеса, необходимо сопоставить величину полученного производственного эффекта с указанными производственными ресурсами. Причем, в зависимости от того, с чем производится сравнение, все показатели производственной эффективности классифицируются на затратные и ресурсные. В расчёте ресурсных показателей эффективности участвует величина ресурсов, использованных в предпринимательской деятельности, а затратных - величина затрат, связанных с осуществлением этой деятельности. По направленности этих сопоставлений выделяют показатели ёмкости и отдачи. Показатели ёмкости отражают, сколько ресурсов или затрат содержится в единице результата, и определяются отношением количества ресурсов или затрат к величине производственного эффекта. Показатели отдачи, наоборот, определяются делением величины эффекта на затраты (ресурсы). Относительная экономия затрат (ресурсов) показывает величину экономии или перерасхода ресурсов в результате опережения (отставания) темпов роста эффекта от темпов роста затрат или общей величины ресурсов. Для оценки производственного эффекта используют объёмные показатели производства. К ним относятся натуральные и стоимостные показатели объёма производства продукции (товаров, работ, услуг): объём производства продукции в натуральном и стоимостном измерении; объём строительно-монтажных работ; объём грузооборота и т.д. Указанные объёмные показатели используются при расчёте дифференцированных (частных) и обобщающих показателей производственной эффективности. При этом обобщающие показатели характеризуют эффективность производства в целом, а дифференцированные - эффективность использования факторов производства, к которым относятся трудовые ресурсы, основные средства, оборотные средства и инвестиции. Указанные факторы, за исключением трудовых ресурсов, являются элементами имущественного комплекса, принадлежащего владельцу бизнеса и вставляющего основу его предпринимательской деятельности. Непосредственное воздействие на него в процессе производства оказывают трудовые ресурсы. Поэтому можно утверждать, что дифференцированные (частные) показатели производственной эффективности характеризуют эффективность использования отдельных элементов бизнеса, вовлеченных в предпринимательскую деятельность [15, с.24].

Рассмотрим методику расчёта этих показателей при использовании ресурсного подхода. К показателям использования трудовых ресурсов относятся трудоемкость, трудоотдача (производительность труда) и относительная экономия персонала. Трудоёмкость характеризует величину затрат живого труда (Т), т.е. численность персонала, используемого в предпринимательской деятельности, на единицу объемного показателя бизнеса (ВП):

Те = Т / ВП (2.1)

Трудоотдача (производительность труда), наоборот, показывает величину объемного показателя бизнеса (ВП), приходящегося на единицу трудовых ресурсов (Т):

То = ВП / Т (2.2)

Относительная экономия персонала (Эт) определяется по формуле (2.3):

Эт = Чб\*Iо.п. - Чо, (2.3)

где Чб, Чо - численность персонала организации соответственно базового и отчётного периода, чел.; Iо.п - индекс роста объёмного показателя бизнеса в отчётном периоде по сравнению с базисным. К показателям эффективности использования основных средств относятся фондоёмкость, фондоотдача и относительная экономия основных средств. Фондоемкость характеризует стоимость основных средств, входящих в состав имущественного комплекса (Ф), приходящуюся на единицу объемного показателя бизнеса (ВП):

Фе = Ф / ВП (2.4)

Фондоотдача, наоборот, показывает величину объемного показателя бизнеса, приходящегося на единицу стоимости основных средств:

Фо=ВП / Ф (2.5)

Относительная экономия основных средств (Эос) определяется по формуле (2.6):

Эос = ОСб\*Iо.п. - ОСо, (2.6)

где ОСб, ОСо - среднегодовая стоимость основных средств соответственно в базисном и отчётном периоде, руб.

К показателям эффективности использования оборотных средств относятся оборотная фондоемкость, оборотная фондоотдача, коэффициент оборачиваемости, относительная экономия оборотных средств. Оборотная фондоёмкость показывает величину среднего остатка оборотных средств, входящих в состав имущественного комплекса (Обс), приходящуюся на единицу объемного показателя бизнеса (РП (ВП)):

Офе=Обс / РП (ВП) (2.7)

Оборотная фондоотдача, наоборот, отражает величину объемного показателя, приходящегося на одну денежную единицу стоимости оборотных средств:

Офо= РП (ВП)/ Обс (2.8)

Коэффициент оборачиваемости показывает, сколько раз в течение исследуемого периода полученная выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) возмещает сумму денежных средств, вложенных собственником бизнеса в оборотные элементы имущественного комплекса. Этот показатель рассчитывается как отношение выручки от реализации (РП) и среднего остатка оборотных средств (Обс):

Коб= РП / Обс (2.9)

Относительная экономия оборотных средств (Эобс) определяется по формуле (2.10):

Эос = ОбСб\*Iо.п. - ОбСо, (2.10)

где ОбСб, ОбСо - средний остаток оборотных средств соответственно в базисном и отчётном периоде, руб.

Затратный подход к расчету дифференцированных (частных) показателей производственной эффективности отличается от ресурсного тем, что в расчёте используется не величина имеющихся в составе имущественного комплекса ресурсов, а только стоимостная оценка той их части, которая израсходована на создание объемного показателя бизнеса, т.е. достижение определенного производственного эффекта от предпринимательской деятельности [24, с.27].

Рассмотрим методику расчета этих показателей.

При затратном подходе к показателям, характеризующим эффективность использования трудовых ресурсов, относятся зарплатоёмкость, зарплатоотдача.

Зарплатоёмкость показывает величину заработной платы персонала, вовлеченного в предпринимательскую деятельность (ЗП), в расчете на единицу объемного показателя бизнеса (ВП):

Зе= ЗП / ВП (2.11)

Зарплатоотдача - величину этого показателя, приходящуюся на одну денежную единицу заработной платы:

Зо= ВП / ЗП (2.12)

Для характеристики использования основных средств при затратном подходе используются показатели амортоемкости и амортоотдачи.

Амортоемкость показывает величину амортизационных отчислений (АО), приходящуюся на единицу объемного показателя бизнеса (ВП):

Ае= АО/ВП (2.13)

Амортоотдача отражает величину объемного показателя, приходящуюся на 1 рубль амортизационных отчислений:

Ао=ВП / АО (2.14)

При расчете затратных дифференцированных показателей эффективности использования оборотных средств необходимо учитывать, какие именно элементы оборотных средств занимают в их структуре наибольший удельный вес. Как правило, основная часть оборотных средств представлена материальными ресурсами. Тогда эффективность использования оборотных средств может быть оценена такими затратными показателями, как материалоемкость и материалоотдача [24, с.27].

Материалоемкость отражает величину материальных затрат (МЗ), приходящуюся на единицу объемного показателя бизнеса (ВП):

Ме=МЗ / ВП (2.15)

Материалоотдача характеризует величину этого показателя, приходящуюся на 1 рубль материальных затрат:

Мо= ВП / МЗ (2.16)

Особое место в оценке эффективности общественного производства занимают показатели использования капитальных вложений. Важное место среди них занимает капиталоемкость продукции. Капиталоемкость определяется как отношение капитальных вложений (К) к приросту выпуска продукции, достигнутому за счет этих капитальных вложений ( ВП ) :

Ке = К / ВП (2.17)

Следовательно, капиталоемкость показывает размер капитальных вложений на единицу прироста продукции (удельные капитальные вложения). Показатель, обратный капиталоемкости, называется капиталоотдачей (КО):

КО= ВП / К (2.18)

Следует иметь в виду, что при определении абсолютной эффективности капитальных вложений их размер всегда сопоставляется не с абсолютным размером эффекта, а с его приростом. В результате реализации капитальных вложений происходит прирост производственных фондов на определенную величину, а он в свою очередь обеспечивает прирост эффекта, в частности, прирост выпуска продукции, производственных мощностей и т.д. Каждый из названных подходов имеет своё обоснование[31, с.95].

Другая особенность определения эффективности капитальных вложений - необходимость учета лага времени, периода запаздывания эффекта от капитальных вложений, определяемого продолжительностью капитального строительства и освоения введенных в действие проектных мощностей. Обобщим методику расчета основных дифференцированных (частных) показателей в следующей таблице:

Таблица 2.1 - Методика расчета дифференцированных (частных) показателей производственной эффективности деятельности организации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид пок. | Показатель | Методика расчета | Условные обозначения |
| Показатели отдачи | Ресурсный подход | | |
|  | Трудоотдача (производительность труда) | То = ВП / Т | ВП - объем выпускаемой продукции (работ, услуг); Т - среднесписочная численность персонала орган. |
|  | Фондоотдача | Фо=ВП / Ф | ВП - объем выпускаемой продукции (работ, услуг); Ф - среднегодовая стоимость основных средств. |
|  | Оборотная фондоотдача (коэффициент оборачиваемости оборотных средств) | Офо= РП (ВП)/ Обс | РП (ВП) - объем реал. (выпускаемой) прод. (работ, услуг); Обс - среднегодовые остатки оборотных активов. |
|  | Затратный подход | | |
|  | Зарплатоотдача | Зо= ВП / ЗП | ВП - объем выпускаемой продукции (работ, услуг); ЗП - фонд заработной платы. |
|  | Амортоотдача | Ао=ВП / АО | ВП - объем выпускаемой продукции (работ, услуг); АО - амортизационные отчисления. |
|  | Материалоотдача | Мо= ВП / МЗ | ВП - объем выпускаемой продукции (работ, услуг); МЗ - материальные затраты. |
| Показ. емкости | Ресурсный подход | | |
|  | Трудоемкость | Те = Т / ВП | ВП - объем выпускаемой продукции (работ, услуг); Т - среднесписочная численность персонала орган. |
|  | 2 | 3 | 4 |
|  | Фондоемкость | Фе = Ф / ВП | ВП - объем выпускаемой продукции (работ, услуг); Ф - среднегодовая стоимость основных средств. |
|  | Оборотная фондоемкость (коэффициент загрузки оборотных средств) | Офе=Обс / РП (ВП) | РП (ВП) - объем реал. (вып.) продукции (работ, услуг); Обс - среднегодовые остатки оборотных активов. |
|  | Зарплатоемкость | Зе= ЗП / ВП | ВП - объем выпускаемой продукции (работ, услуг); ЗП - фонд заработной платы. |
|  | Амортоемкость | Ае= АО/ВП | ВП - объем выпускаемой продукции (работ, услуг); АО - амортизационные отчисления |
|  | Материалоемкость | Ме=МЗ / ВП | ВП - объем выпускаемой продукции (работ, услуг); МЗ - материальные затраты. |

Рассмотренные показатели характеризуют уровень использования различных видов затрат и ресурсов и являются основными показателями общей эффективности промышленного производства. Каждый из них может быть разделен на ряд частных показателей, отражающих уровень использования отдельных видов затрат и ресурсов. Например, показатель материалоемкости производства можно дифференцировать на ряд частных показателей, характеризующих уровень использования металла, древесины, хлопка, различных видов топлива, энергии и т.д. Показатель фондоемкости может исчисляться отдельно по основным производственным фондам, по их активной и пассивной частям, по оборотным фондам [34, с.88].

При развитии и совершенствовании производства общество, безусловно, стремится наиболее рационально использовать все затраты и ресурсы, снизить их расход на единицу производимой продукции. Оптимизируя трудоемкость, материалоемкость, фондоемкость и капиталоемкость производства, можно повысить производительность труда, выпуск продукции на единицу материальных затрат, фондоотдачу и капиталоотдачу, т.е. эффективность производства в целом. Таким образом, оценка эффективности производства в современных условиях сводится к эффективному ресурсопотреблению.

Обращаясь к истории вопроса, можно отметить, что одним из первых исследователей оценки экономической эффективности производства был Эрих Гуттенберг (1897-1984 гг.), который предложил "на входе" (input) рассматривать две группы факторов: "элементарные производственные факторы" и "диспозитивные трудовые ресурсы". К первым он отнес все материально-вещественные затраты предприятия: средства производства, используемые в производственном процессе (например, участки земли, здания, машины, оборудование, установки и т.д.), а также сырье и материалы, которые полно или частично входят в готовую продукцию организации. Трудовые ресурсы подразделялись на исполнительные и диспозитивные. Исполнительные трудовые ресурсы занимаются непосредственно осуществлением производственных процессов. Диспозитивными являются лица, которые занимаются руководством и управлением производственными процессами, а также подготовкой и принятием решений. При таком подходе краеугольные камни в управлении предприятием - экономичность, финансовая устойчивость, прибыль[2, с.63].

Принцип экономичности требует, чтобы достигался:

определенный результат (output) при наименьших затратах (input) (принцип минимизации);

- наибольший результат (output) при заданном объеме затрат (input) (принцип максимизации).

При этом следует подчеркнуть, что максимальный результат при минимальных затратах, как правило, недостижим.

Финансовая устойчивость (равновесие) организации характеризуется его способностью в каждый момент времени провести обязательные платежи своими силами или благодаря кредитам.

Принцип получения прибыли означает превышение результатов над затратами. Рентабельность позволяет судить о доходности вложенных инвестиций (капитала).

Таким образом, исторический экскурс показывает, что оценка экономической эффективности производства ставит своей целью определить результативность использования конкретных видов ресурсов и деятельности организации в целом. Этот подход является наиболее разработанным и достаточно давно используемым при оценке экономической эффективности, его часто называют ресурсным подходом, так как его суть заключается в сопоставлении полученного результата с произведенными затратами.

Преимуществом ресурсного подхода является его четкая логика, возможность как оценить эффективность использования ресурсов конкретного вида, так и дать обобщающую оценку экономической эффективности производства, хотя, несмотря на работы многочисленных исследователей, нет общепризнанного подхода к соизмерению отдачи разнородных ресурсов.

Так, авторы учебника Московского государственного университета "Экономика фирмы" считают, что "разрешить проблему соизмерения отдачи разнородных ресурсов науке до сих пор не удалось. Возможно, единственным выходом из этой ситуации является определение уровня производительности при заданном уровне эффективности капитала. Уровень эффективности использования капитала в свою очередь характеризуется прежде всего соотношением продуктивности бизнеса и средней ставкой процента, которые зависят от внешних факторов: уровня риска, ликвидности и многих других". Это обстоятельство заставляет на практике выйти за рамки традиционного ресурсного подхода и при оценке хозяйственной эффективности организации оценить такие аспекты, как финансовую, инвестиционную, инновационную деятельность и некоторые другие [12, c. 89].

Учитывая мнение отдельных авторов и классификацию различных видов эффективности, следует отметить, что наряду с дифференцированными показателями производственной эффективности имеет смысл рассчитывать показатели технологической эффективности. Данная разновидность эффективности является характеристикой степени использования отдельных факторов производства, с учетом специфических особенностей технологического процесса, что имеет непосредственное отношение к производственной стадии бизнеса. В основном это касается основных средств, как элемента имущественного комплекса. К показателям технологической эффективности относятся коэффициент сменности работы оборудования; коэффициенты интенсивной, экстенсивной и интегральной загрузки оборудования, съем продукции с 1 метра квадратного площади, коэффициент использования производственной мощности и др. Состав этих показателей зависит от вида экономической деятельности.

Коэффициент сменности работы оборудования характеризует экстенсивное использование оборудования и показывает, сколько смен проработала каждая единица оборудования. Этот коэффициент рассчитывается как отношение количества отработанных машино-смен за сутки ко всему количеству установленного оборудования [24, с.28].

Коэффициент интенсивной загрузки оборудования определяется путем соотношения фактической и плановой величины объемного показателя бизнеса.

Коэффициент экстенсивной загрузки оборудования определяется путем соотношения фактического и планового времени работы оборудования [24, с.29].

Коэффициент интегральной загрузки учитывает одновременно и количество времени работы оборудования, и эффективность его использования в единицу времени. Он рассчитывается путем перемножения коэффициентов экстенсивной и интенсивной загрузки оборудования [24, с.29].

Коэффициент использования производственной мощности определяется отношением объемного показателя производства и среднегодовой производственной мощности [24, с.29].

Обобщив возможные методы расчета дифференцированных (частных) показателей производственной и технологической эффективности производства, представим их в виде следующей таблицы:

Таблица 2.2 - Классификация дифференцированных (частных) показателей эффективности производства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид фактора производства | | Ресурсный подход | Затратный подход |
| Производственная эффективность | Трудовые ресурсы | Трудоемкость Трудоотдача Относительная экономия персонала | Зарплатоемкость Зарплатоотдача |
|  | Основные средства | Фондоемкость Фондоотдача Относительная экономия основных производственных средств | Амортоемкость Амортоотдача |
|  | Оборотные средства | Оборотная фондоемкость Оборотная фондоотдача Коэффициент оборачиваемости | Материалоемкость Материалоотдача |
|  | Инвестиции | Инвестициоотдача, инвестициоёмкость | |
| Технологическая эффективность | Трудовые ресурсы | Средний тарифный разряд Коэффициент выполнения норм выработки | |
|  | Основные средства | Коэффициент сменности работы оборудования Коэффициенты интенсивной, экстенсивной и интегральной загрузки оборудования Коэффициент использования производственной мощности Съем продукции с 1 м производственной площади | |

Таким образом, производственная эффективность относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели развития общественного производства в целом и каждой организации в отдельности.

**2.2 Система показателей финансовой эффективности**

Эволюция мировой экономической мысли влечет за собой постоянные изменения в понятии, трактовке и методологических подходах к определению финансовой эффективности. Традиционная финансовая модель при оценке эффективности деятельности организации основана на предположении, что все параметры, влияющие на эффективность деятельности организации, находятся среди факторов внутренней среды организации [24, с.35].

Финансовая эффективность организации - это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. В рыночной экономике финансовая эффективность организации по сути дела отражает конечные результаты ее деятельности.

Эффективность деятельности организации в целом является результатом эффективного хозяйствования по всем направлениям, видам, этапам, формам этой деятельности. Главная цель финансовой деятельности - увеличение активов организации. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру активов и пассивов баланса.

Развитие экономики, ее глобализации и постоянные изменения условий, в которых вынуждена действовать организация, доказывают, что динамизм и изменчивость внешней среды организации также являются ведущими факторами, влияющими на финансовую эффективность организации. Поэтому подходы к оценке финансовой эффективности претерпевают постоянные изменения, направленные к улучшению степени достоверности и обоснованности данной оценки.

Проанализировав различные методические подходы оценки финансовой эффективности деятельности организации, можно сказать, что в большинстве случаев финансовую эффективность деятельности организации лучше оценивать по показателям прибыли и рентабельности, полученной организацией. Существует множество показателей рентабельности (доходности) в зависимости от того, с какой целью и с чьей позиции пытаются оценить эффективность деятельности организации. Как отмечает Савицкая Г.В. [30, с. 10], в настоящее время используются разрозненные многочисленные показатели, многие из которых дублируют друг друга, а некоторые зачастую не несут никакой смысловой нагрузки. Поэтому необходим поиск оптимального числа показателей, с помощью которых можно было бы комплексно оценить эффективность работы организации.

Классификацию подходов к оценке финансовой эффективности на основе показателей рентабельности можно представить в виде схемы, изображенной на рисунке 2.1. В целом, рентабельность рассчитывается сопоставлением прибыли с логически соотносимой с ней некоторой базой, рассматриваемой в качестве фактора генерирования этой прибыли. Рентабельность в общем смысле характеризует целесообразность затраченных ресурсов в отношении к вновь приобретенным ресурсам, то есть к прибыли. Если перевести термин рентабельность с английского языка (profitability), то дословно это означает возможность и способность «делать прибыль» [24, с.41].

Выбор того или иного показателя прибыли, используемого в качестве показателя эффекта в числителе показателя рентабельности, определяется в соответствии с функциями и назначением данного показателя рентабельности.





Рисунок 2.1 - Классификация подходов к оценке финансовой эффективности на основе показателей рентабельности

С точки зрения выбора показателя прибыли, используемого при расчетах, интерес представляют показатели прибыли отчетного периода, прибыли от реализации товаров, прибыли от других видов деятельности (инвестиционной и финансовой) и чистой прибыли. При этом необходимо учитывать, что выбранный показатель прибыли должен соответствовать, то есть быть логически сопоставимым рассчитываемому показателю рентабельности. Необходимо также учитывать, что в знаменателе показателя рентабельности числовые значения данных могут браться на конкретную дату, например, на конец отчетного периода или же в качестве среднеарифметической величины, поэтому следует обеспечить сопоставимость анализируемых данных. Таким образом, можно использовать любой способ расчета показателей рентабельности, главное обеспечить сравнимость рассчитываемых показателей, иначе с методологической точки зрения результаты анализа рентабельности как частного анализа эффективности будут некорректными [24, с.43].

Далее рассмотрим подробнее классификацию показателей рентабельности, представленную на рисунке 2.1.

Показатели, базирующиеся на затратном подходе, уровень которых определяется соотношением прибыли с затратами. Они характеризуют эффективность использования средств, потребленных в процессе производства или осуществления других видов деятельности.

В эту группу включают показатели рентабельности продукции, рентабельности текущей деятельности, рентабельности инвестиционной деятельности и отдельных инвестиционных проектов.

Наиболее распространенным показателем данной группы является показатель рентабельности продукции. Его также называют коэффициентом окупаемости (покрытия) затрат. Он показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, то есть степень выгодности производства продукции [24, с.44].

Коэффициент окупаемости затрат может рассчитываться как в целом по организации, так и по отдельным его подразделениям, а также по отдельным видам продукции.

Коэффициент рентабельности продукции часто применяется для определения эффективного ассортимента. Организации ориентируются на показатель рентабельности продукции как основной критерий планирования производственной программы, считая, что чем выше рентабельность у продукта, тем лучше. Однако данные, полученные на основе этого коэффициента, следует интерпретировать с осторожностью. Высокая либо низкая рентабельность тех или иных видов продукции может сложиться в результате некорректного распределения косвенных (накладных) расходов между отдельными видами продукции, так как лишь прямые расходы можно четко соотнести с произведенной продукцией, а накладные будут распределяться со значительной долей условности.

Еще один показатель, рассчитываемый по затратному методу - это рентабельность текущей деятельности. Он определяется только в целом по организации. Этот показатель полнее, чем предыдущий, характеризует окупаемость текущих затрат, поскольку при его расчете учитываются прочие доходы и расходы по текущей деятельности (полученные и выплаченные штрафы и пени, потери от уценки и недостачи товарно-материальных ценностей, доходы от операционной аренды, убытки от списания дебиторской задолженности и т. д.) [24, с.44].

Рентабельность текущей деятельности определяется как отношение брутто-прибыли от текущей деятельности до выплаты процентов и налогов к общей сумме затрат по текущей деятельности отчетного периода, относящейся только к реализованной продукции. Кроме того, для общей оценки текущей деятельности представляется возможным полученный результат от реализации продукции соотносить с общей суммой текущих затрат исследуемого периода, чтобы показать, как влияет коэффициент реализуемости продукции на окупаемость затрат.

К группе затратных показателей рентабельности относится также рентабельность инвестиционной деятельности (или отдельных инвестиционных проектов). Она рассчитывается следующим образом: полученная или ожидаемая сумма прибыли (или положительного денежного потока) от инвестиционной деятельности (или от и реализации отдельных инвестиционных проектов) относится к сумме инвестиционных затрат.

. Вторая группа показателей рентабельности - это показатели, характеризующие прибыльность продаж (рентабельность оборота). В отличие от трактовки рентабельности как окупаемости затрат, концепция рентабельности оборота (нормы прибыльности) состоит в сравнении прибыли с объемом реализованной продукции, т.е. выручкой. Показатели рентабельности продаж могут рассчитываться как по всей реализованной продукции в целом, так и по отдельным ее видам. Показатель рентабельности продаж по уровню агрегирования факторов является более комплексным и полнее, чем затратные показатели рентабельности, характеризует результаты деятельности организации, он затрагивает практически все аспекты деятельности: производство, маркетинг и сбыт. Данный показатель важен при сравнении его с соответствующими показателями однотипных организаций в динамике или по сравнению с плановыми показателями. Однако показатели рентабельности продаж, как и рентабельности продукции, не годятся для сопоставлений по видам деятельности, поскольку доходность в разных видах деятельности зависит не только от уровня рентабельности затрат и продаж, но и от скорости оборота капитала. В тех видах экономической деятельности, где высокая скорость оборота капитала, можно получить высокую отдачу на вложенный капитал, имея невысокий уровень рентабельности продукции и продаж. И, наоборот, виды деятельности, в которых медленно оборачивается капитал, должны иметь высокий уровень рентабельности продаж, чтобы заработать требуемую норму доходности на вложенный капитал [24, с.45].

Так же следует учитывать, что динамика соотношения доходов и расходов в составе выручки (а, следовательно, и значение показателя рентабельности продаж) зависит от учетной политики, применяемой в организации. Так, организация может увеличить или уменьшить размер прибыли за счет:

) выбора метода начисления амортизации основных средств;

) выбора метода оценки материала;

) установления срока полезного использования долгосрочных активов; 4) определение порядка отнесения накладных расходов на стоимость реализуемой продукции (работ, услуг).

Таким образом, уровень рентабельности продаж имеет существенный недостаток: он не учитывает, при каких хозяйственных ресурсах (активах), собственном и заемном капитале, экономическом потенциале достигнут конечный финансовый результат и как эффективно они используются.

. Для наиболее комплексной оценки эффективности используют показатели третьей группы, в основе которых лежит ресурсный подход (показатели рентабельности капитала). Их уровень определяют отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансированного капитала. К ним относятся рентабельность совокупных активов или общая рентабельность, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала.

Экономический смысл коэффициента рентабельности капитала состоит в том, что он характеризует прибыль, получаемую вкладчиками капитала с каждого рубля средств, вложенного в организацию, то есть позволяют судить о способности организации извлекать прибыль из находящихся в ее распоряжении ресурсов (использовать их наиболее эффективным образом). В настоящее время рентабельность капитала считается одним из основных факторов, влияющих на определение текущей стоимости организации и инвестиционную привлекательность для внешних источников привлечения капитала. Для самого же предприятия степень рентабельности капитала имеет еще большее значение, которое выражается для предпринимательского капитала в возможности дальнейшего существования, а также воспроизводства каптала и формирования средств для осуществления текущей деятельности организации [24, с.46].

Одним из наиболее распространенных показателей данной группы является рентабельность совокупного капитала. Она характеризует доходность всех активов, вверенных руководству, независимо от источника их формирования.

С позиции всех заинтересованных лиц (государства, собственников, кредиторов) общая оценка эффективности использования совокупных ресурсов производится на основании показателя рентабельности совокупного капитала, который определяют отношением общей суммы брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов к средней сумме совокупных активов организации за отчетный период. Данный коэффициент называется условно коэффициентом генерирования доходов. Он характеризует возможности генерирования доходов данной комбинацией активов и показывает, сколько прибыли зарабатывает организация на один рубль, вложенный в активы данной организации для всех заинтересованных сторон. По его уровню судят о качестве управления организацией, способности организации получать прибыль на вложенный капитал (собственный и заемный) для всех заинтересованных сторон; его используют для прогнозирования величины прибыли.

Если сравнивают организации с различной структурой капитала, то необходимо скорректировать величину прибыли на величину налоговой экономии (налоговый щит), так как организации, которые выплачивают больше денег в виде процентов по кредитам платят меньше налогов. Общая сумма прибыли, заработанная для инвесторов, отнесенная к общей сумме активов (коэффициент рентабельности собственного капитала), по мнению многих западных экономистов, наилучший показатель, отражающий эффективность деятельности организации. Он характеризует доходность всех активов, вверенных руководству, независимо от источников их формирования. Именно по уровню рентабельности совокупного капитала производят сравнение эффективности организаций в аспекте вида экономической деятельности.

Также одним из ключевых показателей рентабельности капитала является рентабельность собственного капитала. Она характеризует долю прибыли, приходящуюся на рубль собственного капитала. Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками, и сравнить этот показатель с возможным получением от вложения этих средств в другие альтернативные виды деятельности. В западных странах он оказывает существенное влияние на уровень котировки акции организации. То есть рентабельность собственного капитала играет важную роль при сравнительной оценке преимуществ альтернативных инвестиций и показывает, является ли данная организация привлекательным для вложения капитала. Уровень рентабельности собственного капитала целесообразно сравнивать со ставкой процента для долгосрочного вложения средств, а именно: уровень рентабельности должен быть выше обычной долгосрочной ставки процента. Это обусловлено тем, что рентабельность собственного капитала должна обеспечивать собственникам прибыли, соизмеримые с процентом на рынке капитала, для сохранения капитала, а также с тем, чтобы покрывать предпринимательский риск. Лишь в этом случае капитал акционеров (собственников), вложенный в организацию, используется организацией эффективно [13, с.112].

Таким образом, уровень рентабельности собственного капитала рассматривается как критерий рациональности принимаемых решений в области всех осуществляемых организацией видов деятельности, играет важную роль при сравнении и оценке преимуществ альтернативных вложений капитала.

Далее рассмотрим оценку финансовой эффективности организации на основе показателей денежного потока.

Непрерывный процесс движения денежных средств во времени представляет собой денежный поток, который образно сравнивают с системой «финансового кровообращения», обеспечивающей жизнеспособность организации. От полноты и своевременности обеспечения процесса снабжения, производства и сбыта продукции денежными ресурсами зависят результаты текущей деятельности организации, степень его финансовой устойчивости и платежеспособности, конкурентные преимущества, необходимые для текущего и перспективного развития. Поэтому современному финансовому менеджеру требуется знать временные методы анализа денежных потоков, используемых отечественной и зарубежной практикой.

Денежный поток (cash flow - CF) представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и расходования денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью. Все денежные потоки компании объединяются в три основные группы: потоки от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности [24, с.48].

По направленности движения денежных средств выделяют положительный денежный поток (приток денежных средств) и отрицательный денежный поток (отток денежных средств). Разница между притоками и оттоками денежных средств за определенный период времени называется чистым денежным потоком, который может быть как положительной, так и отрицательной величиной. Для изучения факторов формирования положительного, отрицательного и чистого денежных потоков рекомендуется использовать прямой и косвенный методы. Прямой и косвенный методы расчета денежного потока противопоставляют друг другу следующим образом: прямой метод исходит из принципа "сверху вниз" - от выручки к денежному потоку; а косвенный метод базируется на принципе "снизу-вверх" - от чистой прибыли к денежному потоку. При этом имеют в виду расположение показателей выручки и чистой прибыли в отчете о прибылях убытках, где выручка стоит в самом верху отчета, а чистая прибыль - один из самых последних его показателей [7, с.65].

Прямой метод направлен на получение данных, характеризующих как валовой, так и чистый поток денежных средств. При этом используются непосредственно данные бухгалтерского учета и отчета о движении денежных средств, характеризующие все виды их поступлений и расходования. Преимущество прямого метода состоит в том, что он показывает общие суммы поступлений и платежей и концентрирует внимание на те статьи, которые генерируют наибольший приток и отток денежных средств. Однако данный метод не раскрывает взаимосвязи величины финансового результата и величины изменения денежных средств, в частности, не показывает, почему может возникнуть ситуация, когда прибыльная организация является неплатежеспособной.

Расчет чистого денежного потока косвенным методом осуществляется путем корректировки чистой прибыли на сумму изменений в запасах, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и других статей актива. Это позволяет объяснить причины расхождений между финансовыми результатами и сводными остатками денежной наличности. Таким образом, косвенный метод наглядно показывает различие между чистым финансовым результатом и чистым денежным потоком организации.

По инвестиционной деятельности чистый денежный поток определяется как разность между суммой выручки от реализации долгосрочных активов и суммой инвестиций на их приобретение.

По финансовой деятельности сумма чистого денежного потока и как разность между суммой финансовых ресурсов, иных из внешних источников, суммой выплаченного основного долга и суммой выплаченных дивидендов собственникам организации.

Помимо горизонтального анализа (изучение динамики денежных потоков) и вертикального анализа (изучение их структуры) применяется также коэффициентный метод анализа денежных потоков. Сущность рассматриваемого финансового анализа заключается в оценке финансово-хозяйственной деятельности организации, которая выражена способностью генерировать денежные потоки [24, с.49].

В настоящее время предложено немало коэффициентов для оценки достаточности денежных потоков для финансирования нужд организации и оценки эффективности генерирования денежных потоков компанией. Так, по мнению некоторых авторов, показатели оценки денежных потоков могут быть сгруппированы в следующие блоки (рисунок 2.2).

. Показатели состава и соотношения денежных потоков, которые позволяют определить степень зависимости организации от внешних источников финансирования.

. Показатели сбалансированности денежных потоков, которые раскрывают степень соответствия и синхронности притока и оттока денежных средств в анализируемом периоде.

. Показатели рентабельности на основе чистого денежного потока, которые позволяют оценить эффективность использования денежных средств.

. Показатели оборачиваемости денежных средств.

Таким образом, денежные потоки все больше теснят прибыль, с каждым годом становясь все более важным измерителем результативности, а организация рассматривается как актив, который обладает способностью генерировать денежные потоки. При оценке финансовой эффективности бизнеса аналитики все чаще оперируют денежными потоками, так как показатели денежного потока позволяют получать оперативную и точную оценку эффективности бизнеса, основанную на анализе поступлений и платежей денежных средств.

При этом вопрос о выборе между прибылью и денежными потоками не стоит, так как полную и ясную картину можно получить только при совместном рассмотрении всех коэффициентов.





Рисунок 2.2 - Показатели оценки и анализа денежных потоков

Показатели денежного потока в значительной степени дополняют оценку финансовой эффективности деятельности организации. Особенно это важно, когда рентабельно работающая организация не имеет положительных денежных потоков и испытывает трудности с платежеспособностью.

Еще одним важным подходом к оценке финансовой эффективности деятельности организации является рассмотрение и анализ финансового состояния организации.

Финансовое состояние является комплексным понятием, которое зависит от многих факторов и характеризуется системой показателей, которые отражают наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности [24, с.51].

Под финансовым состоянием понимается способность организации финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Важнейшей характеристикой текущего финансового положения организации является ее способность своевременно оплачивать свои разнообразные обязательства. Эта способность, или ликвидность, зависит от степени соответствия величины имеющихся платежных ресурсов величине краткосрочных долговых обязательств.

Анализ ликвидности баланса позволяет установить степень реализуемости его актива, то есть превращение имущества в наличные деньги и погашаемость пассива баланса путем оплаты срочных обязательств. Если реализуемые активы дают суммы, достаточные для погашения обязательств, то баланс будет ликвидным, а организация - платежеспособной. И наоборот. Платежеспособность означает наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения.

Деловая активность организации в финансовом аспекте проявляется в скорости оборота ее капитала. От скорости оборота капитала зависит:

величина авансированного капитала в бизнес, необходимая для достижения запланированных объемов деятельности и успешного функционирования организации;

потребность в дополнительных источниках финансирования; сумма операционных затрат, связанная с обслуживанием запасов товарно-материальных ценностей и их хранением;

величина уплачиваемых налогов;

относительная величина постоянных расходов;

размер прибыли и доходность активов и собственного капитала предприятия. Следовательно, индикаторы деловой активности (коэффициенты оборачиваемости и продолжительность одного оборота) имеют большое значение при анализе финансовой эффективности деятельности организации.

Как считает Савицкая Г.В., показатели оборачиваемости капитала характеризуют степень интенсивности его использования, ведь эффект от ускорения оборачиваемости капитала выражается не только в том, больше или меньше предприятие произвело (реализовало) продукции на рубль вложенного капитала, а прежде всего в том, сколько прибыли оно дополнительно получило за счет ускорения оборачиваемости капитала. Как известно, увеличение прибыли за счет ускорения оборачиваемости капитала происходит при условии, если к исходной денежной форме он возвращается с приращением, т.е. когда производится рентабельная продукция. Если производство и реализация продукции являются убыточными, то ускорение оборачиваемости средств ведет к ухудшению финансовых результатов и «проеданию» капитала. Следовательно, скорость оборота капитала выступает в качестве мультипликатора, который может способствовать как повышению, так и снижению доходности [31, с.28].

**2.3 Инновационная эффективность и ее показатели**

Инновационная деятельность является важной составляющей системы мер по ускорению развития деятельности организации, повышения ее конкурентоспособности и эффективности. В практике целесообразно использовать понятие инновационная деятельность как функционирование организационных структур на каждом этапе инновационного процесса от создания новаций до внедрения в производство (превращение в инновации).

Развитие организаций на современном этапе обусловливается в значительной степени широким внедрением в практику отечественных и мировых достижений научно-технического прогресса, стратегическая роль в котором принадлежит инновационной деятельности, применению новых материализованных научных знаний, разработка теоретико-методологических основ и практических рекомендаций по повышению эффективности инновационной деятельности организаций [22, с.17].

В целях повышения эффективности функционирования организации инновационная деятельность должна обеспечивать:

наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей;

конкурентоспособность организации по показателям качества продукции и эффективности производства, достижение баланса между стабильностью (управление традиционной технологией) и усилиями по внедрению новой технологии. Сохраняя традиционную продуктивную технологию, необходимо часть ресурсов одновременно направлять на внедрение новой технологии, диверсифицируя тем самым набор технических средств;

эффективность в широком спектре радикальных нововведений и гибко приспосабливаться эволюционным, постоянно реализуемым нововведениям, так и радикальным, периодически осуществляемым нововведениям;

организацию взаимодействия внутренних и внешних элементов системы развития, главными факторами которого являются система информации о рынке нововведений, отбор проектов из числа альтернатив и взаимная заинтересованность.

Нововведения представляют собой важнейшие средства обеспечения стабильности функционирования организации, эффективности функционирования и конкурентоспособности. Существует строгая зависимость между конкурентными позициями, эффективностью организации, а также ее инновационным потенциалом. Основным условием обеспечения развития организации является постоянная разработка или поиск и реализация инновационных проектов в своей деятельности.

В практике оценки применяется множество методов оценки инновационных проектов. Инвестиционные и инновационные проекты должны оцениваться с учетом специфики вида экономической деятельности:

должны соответствовать целям и задачам развития организации и вида экономической деятельности в целом;

должны быть направлены на реализацию задач, связанных с решением первоочередных проблем развития организации.

Таким образом, инновация - это новшество, внедренное в деятельность организации с целью повышения его эффективности на основе лучшего удовлетворения определенной общественной потребности.

Под эффективностью следует понимать определенный экономический, производственный, социальный, экологический и иной результат, ожидаемый от внедрения новшества.

Инновационный проект по существу является долгосрочным инвестиционным, отличающийся лишь особенностями, связанными с новизной.

Эффективность инновационного проекта можно оценить по виду эффективности. Различают экономическую, финансовую (коммерческую) и бюджетную эффективность проектов. В таблице 2.3 даны методы и критерии оценки эффективности инновационных проектов, получившие широкое распространение в мировой практике инвестиционной деятельности [20, с. 83].

Таблица 2.3 - Методы и критерии оценки эффективности инновационных программ и проектов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Методы | Экономическая эффективность | Финансовая эффективность | Бюджетная эффективность |
| Абсолютные | Суммарная прибыль: среднегодовая прибыль | Суммарный чистый дисконтированный доход | Чистый бюджетный дисконтированный доход |
| Относительные | Рентабельность инвестиций | Внутренняя норма доходности | Внутренняя бюд. доходность: индекс бюд. доходности |
| Временные | Срок окупаемости инвестиций | Индекс доходности: срок окупаемости проекта | Срок бюджетной окупаемости проекта |

Экономическая эффективность отражает воздействие инновационного проекта на все организации и частные лица. Показатели прибыли (доходов) или экономии выявляются по всему кругу подобных организаций и лиц.

Финансовая (коммерческая) эффективность учитывает финансовые последствия реализации проекта для непосредственных участников - инициатора инвестора.

Бюджетная эффективность проекта отражает финансовые последствия осуществления проекта для республиканского и регионального бюджетов.

Выбор инновационного проекта учитывает финансовую, экономическую и бюджетную эффективности. При этом принимают во внимание показатели эффективности проекта с точки зрения экономии в целом, вида экономической деятельности, региона, связанных с реализацией проекта [41].

Обеспечение сопоставимости разновременных чистых доходов от проекта по факту времени (расчет их текущей стоимости) осуществляется с использованием операции дисконтирования. Проект считается финансово эффективным, если показатель чистой текущей стоимости больше нуля.

Внутренняя норма доходности, сравниваемая с общей нормой дохода, показывает, насколько проект финансово эффективнее, чем использование тех же средств на другие нужды инвестирования.

Индекс доходности (Т) служит обобщающим показателем сравнительной финансовой эффективности проекта. Численное значение этого индекса указывает на то, во сколько раз по своей финансовой эффективности проект более (если Т >1) или менее (если Т < 1) эффективен, чем вложение тех же средств в иные инвестиционные проекты.

Срок окупаемости проекта определяется как период, начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты на проект покрываются его суммарными результатами, а суммарный доход становится неотрицательным.

Если чистый бюджетный дисконтированный доход больше нуля, то проект по критерию бюджетной эффективности эффективен, меньше нуля - неэффективен, при равенстве нулю равнопредпочтителен с любым иным приоритетным расходованием бюджетных средств [41].

По аналогии с финансовой эффективностью инновационного проекта применительно к его бюджетной эффективности используются показатели внутренней бюджетной доходности, индекса бюджетной доходности и срока бюджетной окупаемости проекта.

В конечном итоге следует сравнить величины абсолютных показателей финансовой эффективности проектов для его участников и бюджетной эффективности проекта. Необходимым условием приемлемости проекта является требование: сумма величин чистого дисконтированного дохода и чистого бюджетного дисконтированного дохода должна быть положительным числом. Это требование вызвано тем, что даже при прямых бюджетных потерях проект может оставаться эффективным для финансирующего, если эти потери перевешиваются финансовым выигрышем участников проекта.

Существуют иные методы оценки эффективности инновационного проекта. Методические рекомендации по оценке проектов и их отбору для финансирования, методика ЮНИДО и прочие отечественные и зарубежные работы по оценке эффективности проектов предлагают множество применяемых для этой цели методов. Они принципиально не отличаются, однако в полной мере дополняют друг друга. Все методы оценки эффективности проекта подразделяются на две группы, основанные на дисконтированных и учетных оценках [22, с.58]..

Выбор метода определяется сроками осуществления проекта, размером инвестиций, наличием альтернативных проектов и другими факторами.

В мировой практике наиболее часто для оценки эффективности проектов применяют методы оценки эффективности проекта, основанные на дисконтированных оценках, поскольку они значительно более точны, так как учитывают различные виды инфляции, изменения процентной ставки, нормы доходности и т.д. К этим показателям относят метод индекса рентабельности, метод чистой текущей стоимости, метод внутренней нормы доходности и метод текущей окупаемости.

«Метод чистой текущей стоимости» (NPV)

Чистая текущая стоимость (NPV) представляет собой величину равную разности результатов и затрат за расчетный период, приведенных к одному, обычно начальному, году, т.е. с учетом дисконтирования результатов и затрат. Напомним, что с течением времени под влиянием инфляции и конкуренции изменяется реальная покупательная способность денег: как для инвестора, так и для инноватора «сегодняшние» и «завтрашние» деньги не эквивалентны. Мерой соответствия при этом выступает дисконтный коэффициент, приводящий финансовые показатели, рассчитываемые для разных периодов времени, к сопоставимым значениям [22, с.60].

Дисконтированный доход определяется по формуле (2.18) :

 (2.18)

где  - значение дисконтированного дохода, - коэффициент дисконтирования, t - порядковый номер расчетного года.

Дисконтированные капитальные затраты определяется по формуле (2.19):

 (2.19)

Чистая приведенная стоимость по формуле (2.20):

 , (2.20)

где - денежные потоки по каждому расчетному году.

Причем дисконтированный доход и дисконтированные капитальные затраты складываются из всех доходов и расходов соответственно, связанных с реализацией проекта.

Как уже было сказано, коэффициент дисконтирования (учитывает различные виды инфляции, изменения процентной ставки, нормы доходности и т.д. Он определяется на каждый расчетный год как:

 , (2.21)

где Е - норма дисконта равная сумме банковской ставки, уровня инфляции и риска проекта.

Проект эффективен при любом положительном значении NPV. Чем это значение больше, тем эффективнее проект.

Чистую текущую стоимость называют также: интегральный эффект, чистый дисконтированный доход, чистый приведенный эффект.

«Метод индекса рентабельности» (PI)

Данный метод позволяет проводить ранжирование различных проектов в порядке убывающей рентабельности.

Индекс рентабельности (PI) представляет собой отношение дисконтированного дохода (PVR) к приведенным инновационным расходам (PVK) - те же величины, что мы использовали для получения чистой текущей стоимости (NPV) [22, с.63].

Другими словами, здесь сравниваются две части потока платежей: доходная и инвестиционная. По сути, индекс рентабельности показывает величину получаемого дохода на каждый рубль инвестиций. Отсюда видим, что проект будет эффективным при значении индекса рентабельности, превышающем 1.

Очевидно, что индекс рентабельности тесно связан с интегральным эффектом. Если интегральный эффект положителен, то индекс рентабельности >1, следовательно, инновационный проект считается экономически целесообразным. И наоборот.

Предпочтение должно отдаваться тем инновационным решениям, для которых наиболее высок индекс рентабельности.

Индекс рентабельности имеет и другие названия: индекс доходности, индекс прибыльности.

«Метод внутренней нормы доходности» (IRR)

Внутренняя норма доходности (IRR) представляет собой ту норму дисконта (Е), при которой суммарное значение дисконтированных доходов (PVR) равно суммарному значению дисконтированных капитальных вложений (PVK).

За рубежом расчет нормы рентабельности часто применяют в качестве первого шага количественного анализа инвестиций и для дальнейшего анализа отбирают те инновационные проекты, внутренняя норма доходности которых оценивается величиной не ниже 15-20%.

Другими словами, норма рентабельности определяется как такое пороговое значение рентабельности, которое обеспечивает равенство нулю интегрального эффекта (NPV), рассчитанного за экономический срок жизни инноваций [22, с.70].

Значение внутренней нормы доходности (IRR) лучше всего определять по графику зависимости чистой текущей стоимости (NPV) от величины нормы дисконта (Е). Для этого достаточно рассчитать два значения NPV при двух любых значениях Е и построить следующий график:



Рисунок 2.3 - График зависимости чистой текущей стоимости (NPV) от величины нормы дисконта (Е)

Составлено автором

Искомое значение IRR получаем в точке пересечения графика с осью абсцисс, т.е. IRR = E при NPV = 0.

Данный показатель преимущественно используется при необходимости выбора между несколькими альтернативными проектами. Чем выше значение IRR, тем более выгодным считается проект. В любом случае величина IRR должна быть выше банковской ставки, иначе риск инвестирования денег в инновацию не будет оправдан, поскольку проще и без риска деньги можно будет вложить в банк.

Отсюда становится понятным, что если инновационный проект полностью финансируется за счет ссуды банка, то значение нормы рентабельности указывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которого делает данный проект экономически неэффективным.

Показатель внутренней нормы доходности имеет другие названия: норма рентабельности, внутренняя норма прибыли, норма возврата инвестиций.

«Период окупаемости» (PP)

Период окупаемости (РР) является одним из наиболее распространенных показателей оценки эффективности инвестиций. Он представляет собой временной интервал, за пределами которого чистая текущая стоимость (NPV) становится положительной величиной, т.е. окупаемость достигается в периоде, когда накопленная положительная текущая стоимость становится равной отрицательной текущей стоимости всех вложений [22, с.79].

Другими словами, период окупаемости - это число лет, необходимых для возмещения вложенных инвестиций.

Инвестирование в условиях рынка сопряжено со значительным риском, и этот риск тем больше, чем более длителен срок окупаемости вложений. Слишком существенно за это время могут измениться и конъюнктура рынка и цены. Этот подход неизменно актуален и для отраслей, в которых наиболее высоки темпы научно-технического прогресса и где появление новых технологий или изделий может быстро обесценить прежние инвестиции.

Ни один из перечисленных методов сам по себе не является достаточным для принятия проекта. Каждый из методов анализа инновационных проектов дает возможность рассмотреть лишь какие-то из характеристик расчетного периода, выяснить важные моменты и подробности. Поэтому для комплексной оценки рассматриваемого проекта необходимо использовать все эти методы в совокупности.

**2.4 Социальная эффективность и ее показатели**

К понятию социальной эффективности можно подходить с различных сторон. Учитывая, что обособление данного понятие от эффективности в целом для Республики Беларусь ново, дать конкретное определение социальной эффективности достаточно трудно. Его можно рассматривать с различных сторон и уровней:

­ государственный;

­ региональный;

­ организационный.

Для начала следует дать определение понятиям «социальный эффект» и «социальная эффективность».

Социальный эффект - показатель, характеризующий степень удовлетворенности населения качеством жизни.

Социальная эффективность - показатель, определяющий повышение уровня жизни людей. В различных экономических публикациях можно встретить такие определения социальной эффективности: "формирование и удовлетворение духовных потребностей человека", "гармоничное развитие личности", "благо общества или отдельных групп населения".

Социально-экономическая эффективность - показатель, дающий представление об экономической эффективности инвестиционных вложений в социальную сферу с учетом достигнутого социального эффекта.

На государственном уровне социальная эффективность представлена социальной политикой, проводимой государством, которая, в свою очередь, во многом определяет как социальную сферу, так и экономическую. При хорошо развитой социальной сфере будет высоким уровень жизни в стране и, вследствие этого, экономический сектор так же будет развиваться.

Переход к рыночной экономике в Беларуси, согласно опыту других стран, не может не быть сопряжён с рядом проблем в социальной сфере. Социальная сфера - совокупность государственных и частных институтов, деятельность которых направлена на поддержание и повышение социально приемлемого уровня жизни людей. Отрасли социальной сферы удовлетворяют материальные, духовные и социальные потребности населения.

Социальная эффективность национального производства показывает, насколько его развитие отвечает достижению своей главной цели - служить потребителю, удовлетворять личные нужды каждого человека. Система показателей представлена на рисунке 2.4.



Рисунок 2.4 - Показатели социальной эффективности

Исходя из этого, выделяют следующие главные показатели [6, с.11]:

Уровень жизни - это состояние обеспеченности людей материальными и духовными благами определенной страны в конкретно-исторический период. Он определяется уровнем фактического потребления материальных и духовных благ на душу населения, на одну семью, а также его соответствием национальному социальному стандарту - прожиточному минимуму.

Прожиточный минимум является социальным стандартом, на основе которого формируются величины минимальной заработной платы, минимальной пенсии и размеры других социальных выплат. Прожиточный минимум отражает так называемую черту бедности населения, за которой наступает деградация личности.

В развитых странах существует и такой показатель, как качество жизни населения, сформированный на основе так называемых индексов развития человека (ИРЧ), которые характеризуют:

объем реального ВВП на душу населения;

среднюю продолжительность жизни;

уровень грамотности населения;

среднюю продолжительность обучения в стране.

Эти четыре индекса используются в мировой практике экспертами ООН для установления соответствия уровня жизни, образованности и долголетия граждан страны международным стандартам.

Кроме того, для анализа состояния и прогнозирования социально-экономической ситуации в стране рассчитывают и другие показатели [6, с. 15]:

уровень минимальной почасовой заработной платы;

уровень безработицы;

коэффициент рождаемости;

уровень развития здравоохранения;

уровень физического развития человека;

качество и комфортность жилья;

продолжительность рабочей недели;

количество свободного времени и наличие возможностей его рационального использования;

условия работы и ее безопасность;

степень распространения средств связи и коммуникаций;

экологическое состояние окружающей среды и т. п.

Категория "уровень жизни" состоит из таких элементов, как здоровье, пища, одежда, условия труда, занятость, образование, жилище, социальное обеспечение.

Важнейший вопрос - показатели уровня жизни: денежные и реальные доходы на душу населения, определяемые уровнем заработной платы работников, величиной социальных выплат и льгот, уровнем налогов, индексом потребительских цен, уровнем инфляции; обеспеченность жильем; количество бесплатных социальных услуг (образование, здравоохранение, культурное, бытовое и коммунальное обслуживание); структура расходов населения; уровень безработицы.

Качество жизни - своего рода производная величина от уровня жизни, комплексная характеристика уровня жизни населения. Качество жизни населения определяется рядом объективных и субъективных показателей. Среди объективных - потребление материальных благ, продуктов питания, качество жилищных условий и занятости, развитие сферы услуг, образования, культуры, социального обеспечения. Среди субъективных - удовлетворенность человека работой и жизненными условиями, социальным статусом, финансовым положением и семейными отношениями.

Главная задача государства - следовать выбранным показателям эффективности, например, снижению заболеваемости, увеличению рабочих мест, уменьшению выплат из страховых социальных фондов и другим.

Второй уровень, который необходимо рассмотреть в ходе изучения социальной эффективности - региональный. Более низкий уровень формирования социальной политики подразумевает большее уточнение и детализацию целей. Таким образом, социальная эффективность так же будет неотъемлемым критерием проводимой политики, но уже в более конкретном смысле.

Так же, как и на государственном уровне, на региональном уровне проблема оценки социальной эффективности остается новой. Такую оценку необходимо производить исходя из того, что для нормального функционирования региона должно обеспечиваться взаимоувязанное и непротиворечивое развитие социальной и экономической подсистем.

Исходя из этого, можно рассматривать уровень развития социально-экономического комплекса с двух сторон:

­ экономические отношения;

­ социальная ситуация.

Исследуя каждую из сторон, как в связи друг с другом, так и по отдельности, можно представить более или менее чёткую картину социально экономического развития региона.

Некоторые авторы предлагают выделить в качестве самостоятельных сторон социальной эффективности на региональном уровне демографическую ситуацию и девиантное поведение. Составляющие демографического блока количественно иллюстрируют ситуацию в области воспроизводства человеческого капитала. При помощи показателей девиантного поведения можно судить об эффективности работы общественных демократических институтов и о степени адаптации населения к рыночным отношениям как таковым [7, с.45].

Таким образом, социальная эффективность на региональном уровне может быть представлена следующими блоками показателей:

экономические отношения;

социальная ситуация;

демографическое положение;

девиантное поведение.

Систему показателей социальной эффективности можно представить в виде схемы 2.4.

На организационном уровне социальную эффективность целесообразно разбить на 4 группы [40, с.56].

Прежде всего, показатели, характеризующие условия труда работников организации:

морально-психологический климат;

уровень конфликтности в коллективе предприятия;

удовлетворенность работников своим трудом;

- нервно-эмоциональная нагрузка;

удельный вес творческих операций;

уровень заболеваемости работников;



Рисунок 2.4 - Система показателей социальной эффективности

- нервно-эмоциональная нагрузка;

удельный вес творческих операций;

уровень заболеваемости работников;

уровень травматизма работников;

обеспеченность работников предприятия санитарно- гигиеническими помещениями;

температурный режим в рабочих помещениях;

освещенность рабочих мест;

напряженность, интенсивность труда;

уровень шума, запыленности помещений;

удельный вес нормируемых операций;

рациональность режимов труда и отдыха;

удельный вес неквалифицированного труда;

внутренняя культура в предприятии;

уровень механизации и автоматизации труда;

уровень компьютеризации административно-управленческого труда.

К показателям, характеризующим социально-бытовые условия работников организации, можно отнести:

жилищные условия (обеспеченность жильем) работников и членов их семей;

обеспеченность детскими дошкольными учреждениями;

обеспеченность лечебными учреждениями;

обеспеченность культурно-просветительными учреждениями;

обеспеченность путевками в санаторно-оздоровительные учреждения;

уровень социальной активности работников; средняя заработная плата работников предприятия, в том числе по категориям работников; текучесть кадров.

К показателям социальной эффективности, характеризующим квалификацию работников, можно отнести следующие:

общеобразовательный уровень работников;

профессиональный уровень работников;

уровень квалификации кадров;

уровень экономической грамотности кадров;

уровень правовых знаний работников;

уровень общей культуры работников.

Основные показатели социальной эффективности, характеризующие организацию и мотивацию труда, это:

дисциплина труда;

исполнительская дисциплина;

участие работников в управлении (выработке и принятии управленческих решений);

уровень организации и оснащенности рабочих мест;

обеспеченность работников нормативной документацией;

материальное и моральное стимулирование работников;

трудовая активность работников;

соотношение формальных и неформальных структур.

Приведенные показатели социальной эффективности, характеризующие состояние или уровень тех или иных явлений, являются статическими. Их могут дополнять динамические показатели, характеризующие развитие социальных явлений. Причем рост одних показателей (уровня квалификации кадров, обеспеченности работников жильем, уровня механизации труда и др.) говорит о повышении социальной эффективности менеджмента, рост других (уровня заболеваемости работников, уровня конфликтности и др.) - о ее снижении. При этом можно производить сравнение фактически достигнутых показателей с базовыми, что позволяет реально представить степень социальных изменений в коллективе данного предприятия. Однако оценка социальных результатов нуждается в сравнении фактически достигнутых показателей с общественно необходимыми, отражающими требуемый уровень социального развития коллектива.

Показатели социальной эффективности определяют с помощью экономической и статистической отчетности, анкетирования работников, метода экспертных оценок и других. Причем некоторые показатели определяются с известной степенью условности, другие - вообще не могут быть выражены количественно.

Приведенные частные показатели характеризуют ту или иную сторону социальной эффективности менеджмента. Разностороннюю ее оценку дает интегральный, обобщающий показатель. Для расчета его может быть использован следующий методический подход.

Прежде всего выбирается несколько наиболее существенных характеристик (частных показателей) социальной сферы данной организации с учетом специфики ее деятельности и других факторов.

Далее методом экспертных оценок производится «взвешивание» указанных частных показателей, в процессе которого определяются «весовые» значения, степень важности каждого оцениваемого показателя. При этом в роли экспертов могут выступать директор, главные специалисты, а также ведущие работники планово-экономической службы организации. Наряду с методом экспертных оценок можно использовать метод корреляционного анализа. В данном случае рассматриваемые «веса» находятся на основе коэффициентов парной корреляции, характеризующих значимость вклада частных показателей в обобщающий. При этом все показатели располагаются в ряд в предполагаемом порядке уменьшения их важности, после чего производится попарное сравнение соседних показателей, и на основе сравнения с учетом условия нормировки решается вопрос об их относительной значимости. После чего производится оценка состояния конкретных показателей в рассматриваемой организации.

Обобщающий, интегральный, показатель социальной эффективности менеджмента можно получить путем суммирования произведений оценок частных показателей на соответствующие весовые коэффициенты.

Используя данный показатель, можно осуществлять сравнение социальной эффективности управления организацией в разные периоды, а также эффективности управления родственными организациями.

Данная методика расчета обобщающего показателя аналогичным образом может быть применена как к государственному, так и региональному уровню.

В иностранном опыте существует определённая система определения социальной эффективности. И выделены группы показателей, по которым она определяется. Естественно, более детальный и конкретный набор показателей определяет более серьёзный уровень оценки. Данные показатели указываются в социальной отчётности организаций и имеют высокий удельный вес в эффективности в целом [6, с.28].

Однако, как уже было неоднократно сказано, для нашей страны такого рода отчётность абсолютно нова и не разработана. Социальная эффективность оценивается неполно по наиболее наглядным показателям, что не может охарактеризовать ситуацию в целом, и имеет очень слабую законодательную и нормативную базу. Недостаточно высокий социальный уровень в организациях ещё не готов предоставлять и анализировать такого рода показатели. Многих из аспектов у нас просто напросто нет. Однако, составление собственного социального стандарта, адекватно оценивающего социальную эффективность организации в условиях белорусской, является очень важной и значимой задачей в политике организации, так как является основой качественного развития как социальной, так и экономической стороны организации и выхода его на мировой уровень.

**3. Современные направления повышения эффективности функционирования организации**

На уровень эффективности функционирования организации влияет большое количество взаимосвязанных факторов, причем для каждого вида деятельности характерны свои специфические факторы, имеющие наибольшее значение.

Методологический ключ к определению путей повышения экономической эффективности производства - это обеспечение роста результата или снижения затрат, или одновременно - и роста результата, и снижения затрат, что в конечном счете должно приводить к увеличению полезных результатов на единицу совокупности затраченных ресурсов. Поэтому разработка мероприятий по повышению экономической эффективности связана с необходимостью:

 получить больший результат при неизменных затратах ресурсов;

 получить тот же результат при уменьшении затрат ресурсов;

 достичь более высокого темпа роста результата по сравнению с темпом роста ресурсных затрат;

 обеспечить рост результата при одновременном снижении затрат.

Таким образом, существует два магистральных пути повышения экономической эффективности производства:

 обеспечение роста конечного результата производства - прибыли, объемов производства и реализации продукции при тех же затратах и соблюдении требований к качеству продукции (работ, услуг);

 обеспечение снижения затрат ресурсов на единицу результата при повышении качества продукции (работ, услуг) [2, c. 23].

Реализация путей повышения экономической эффективности производства связана с экономией трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Экономия же ресурсов, повышение экономической эффективности их использования определяются следующими группами факторов:

 научно-техническими факторами: научно-технический прогресс, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих и высоких технологий, реструктуризация и т.д.;

 организационно-экономическими факторами: современная структура экономики по видам деятельности, организованная на основе приоритетного развития наукоемких, импортозамещающих, экспортно-ориентированных видов экономической деятельности и производств;

 эффективная специализация и кооперирование сил, система совершенствования организации производства, труда и управления производственно-хозяйственной деятельностью, научно обоснованное планирование и экономическое стимулирование экономии затрат;

 социально-психологическими факторами: образовательный и профессиональный уровень кадров, формирование определенного стиля экономического мышления, морально-психологический климат в трудовых коллективах, гуманизация производства;

 внешнеэкономическими факторами: уровень развития международного разделения и кооперации труда, взаимовыгодное сотрудничество стран, развитие внешней торговли и повышение ее эффективности;

 финансовыми факторами: улучшение структуры и экономическое обоснование наилучших вариантов финансирования инноваций и инвестиций, совершенствование налоговой, кредитной, ценовой, структурной политики государства.

В зависимости от уровня проявления факторов основные пути повышения экономической эффективности можно рассматривать на уровне национальной экономики, на уровне вида экономической деятельности, на уровне организации.

К путям повышения эффективности на уровне национальной экономики относятся трансформация административно-командной системы в социально ориентированную экономику, разгосударствление, приватизация и реструктуризация предприятия, структурная перестройка национальной экономики по формам собственности, видам экономической деятельности, размерам организации, формам общественной организации, создание благоприятного инновационного и инвестиционного климата, формирование рациональной налоговой, бюджетно-кредитной, амортизационной, ценовой и социальной политики [41].

На уровне вида экономической деятельности помимо вышеперечисленных факторов включают:

- развитие научных прикладных исследований;

разработку и внедрение в производство инноваций;

совершенствование управления производством, повышение уровня специализации и кооперирования, унификации и стандартизации на уровне вида экономической деятельности.

Внутрипроизводственные пути охватывают мероприятия, которые реализуются внутри самого предприятия. Пути повышения эффективности производства отражаются в плане экономического и социального развития предприятия и включают внедрение инноваций, улучшение качества продукции (работ, услуг), механизацию и автоматизацию производственных процессов, внедрение прогрессивных технологий и управления, модернизацию и замену устаревшего оборудования, улучшение использования основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии и др [41].

Все многообразие организационно-технических мероприятий, направленных на повышение экономической эффективности, может быть дифференцировано в соответствии с их целевой направленностью на три группы:

. Увеличение объемов производства и реализации продукции на основе:

 повышения степени использования имеющегося оборудования по времени;

 роста интенсивной загрузки этого оборудования;

 увеличения производственной мощности.

. Совершенствование действующих технологий, направленных:

 на повышение степени использования исходного сырья;

 рост качества выпускаемой продукции;

 сокращение объемов загрязнения окружающей среды.

. Рациональное использование отходов производства на основе:

 применения их для частичной замены первичного сырья в собственном производстве целевых видов продукции;

 реализация отходов на сторону для их применения на других предприятиях;

 организация производства продукции из отходов по месту их образования.

Следует отметить, что пути повышения эффективности на уровне национальной экономики, на уровне вида экономической деятельности и на уровне отдельной организации тесным образом связаны. Наибольший социально-экономический эффект достигается в том случае, если преобразования внутри организации соответствуют мерам его адаптации к изменениям внешней среды.

Пути повышения эффективности деятельности организации подразумевают внедрение научно-технического прогресса, в том числе революционное переоснащение производственных фондов на основе новейших научных достижений техники и технологий. Такие коренные изменения в технике, мобилизация технических, организационных, социальных и экономических факторов позволят существенно повысить показатель производительности труда.

Пути повышения эффективности деятельности организации подразумевают и использование режима экономии. Ресурсосберегающие факторы должны стать решающими для удовлетворения постоянно растущей потребности в топливе, сырье, материалах и энергии.

Помимо этого, пути повышения эффективности деятельности организации включают и мероприятия по лучшему распределению и использованию основных ресурсов и фондов организации. Очень важно максимально интенсивно использовать производственный потенциал организации, следить за ритмичностью производства, за максимальной загрузкой производственного оборудования. Результатом этих мероприятий будет ускоренный темп прироста готовой продукции без лишних капиталовложений и инвестиций.

Немаловажное место для роста эффективности функционирования организации занимают организационные и экономические факторы. Также необходимо развитие социальной инфраструктуры и методов управления. Необходимо совершенствовать методы и формы управления, методы планирования, стимулирования, поощрения. Особое место в снижении удельного веса расходов ресурсов и интенсификации всей экономики организации принадлежит мероприятиям по повышению уровня качества выпускаемой для реализации продукции. Уровень качества продукции должно стать основополагающим фактором, за которым требуется пристальный контроль.

Основной источник денежных накоплений организаций - выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию этой продукции. Поэтому важная задача хозяйственного субъекта - получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Затраты на производство и реализацию продукции определяют уровень и структуру ее себестоимости. Количественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях. Отсюда рост прибыли, который является основным показателем безубыточной работы организации, зависит прежде всего от снижения затрат на производство продукции, а также от увеличения объема реализованной продукции, при этом должны производиться такие изделия и товары, которые отвечают требованиям потребителей и пользуются большим спросом.

Во многих организациях существуют подразделения экономических служб, которые занимаются постатейным анализом себестоимости и разработкой программы ее снижения. Эта программа должна носить комплексный характер, т.е. должна учитывать все факторы, которые влияют на снижение издержек производства и реализации продукции. Содержание и сущность программы зависит от специфики организации, текущего состояния и перспективы ее развития [35, с. 38].

Существенное влияние на снижение себестоимости оказывают мероприятия, связанные с улучшением использования рабочего времени:

 определение и поддержание оптимальной численности персонала;

 повышение уровня квалификации, обеспечения опережающего роста производительности труда по сравнению со средней зарплатой;

 применение прогрессивных систем и форм оплаты труда;

 улучшение условий труда;

 механизация и автоматизация всех производственных процессов;

 обеспечение мотивации высокопроизводительного труда и др.

Для многих производств, являющихся материалоемкими или энергоемкими, важнейшим направлением снижения себестоимости является экономия материалов и энергетических средств.

Возможны следующие пути улучшения использование материальных ресурсов в организации [35, с. 40]:

внедрение новой техники и безотходной технологии;

совершенствование нормативной базы предприятия;

внедрение и использование более прогрессивных материалов;

комплексное использование сырья и материалов;

использование отходов производства;

улучшение качества продукции и снижение процента брака и др.

Имеет значение также и сокращение накладных расходов по обслуживанию и управлению производством, которому способствует рост объемов производства за счет реконструкции и технического перевооружения организации, улучшение, использование основных средств, а также уменьшение численности административно-управленческого персонала и вспомогательных рабочих за счет совершенствования управления и обслуживания производства.

Наряду с перечисленными внутренними факторами на изменение себестоимости могут оказывать влияние и внешние факторы (централизованное изменение цен и тарифов на топливо и энергию; норм амортизации, ставок зарплаты и т.п.). Все перечисленные технико-экономические факторы используют при планирование снижение себестоимости. В настоящее время снижение себестоимости должно стать главным условием роста прибыльности и рентабельности производства. 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 [20, с.90].

Не менее важными факторами, влияющие на величину доходности организации, является изменение объема производства и реализации продукции. Чем больше объем реализации, в конечном счете, тем больше прибыли получит организация, и наоборот. Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная

Падение объема производства при нынешних экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вывод о необходимости принятия неотложных мер по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического его обновления и повышения эффективности производства. В свою очередь, совершенствование расчетно-платежных отношений между организациями будет способствовать улучшению условий реализации продукции, а следовательно, росту прибыли.

Эффективность производства может повышаться даже при сокращении объема реализации, но это возможно только том случае, если качество продукции растет более быстрыми темпами, чем темпы снижения объема выпуска и реализации продукции. Улучшение качества производимой продукции можно добиться за счет многих факторов, таких как техническое совершенствование производства, проведение работ по модернизации и т.д.

Очевидно, что качество продукции определяет уровень цен на предприятии, что в значительной степени влияет на величину прибыли. При росте затрат на производство продукции и снижении объемов ее выпуска прибыль может расти вследствие постоянно повышающихся цен.

Свободные цены в условиях их либерализации устанавливаются организациями в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями. Поэтому, уровень свободных цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим от организации [16, с.53].

Следует также учесть, что на величину прибыли, а значит и доходность организации влияет изменение остатков нереализованной продукции. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению ожидаемой прибыли. Величина нереализованной продукции (зависит от ряда причин, обусловленных коммерческой деятельностью и условиями реализации продукции. Организация может произвести продукции больше, чем ее реализовать. Кроме того, в нереализованных остатках готовой продукции может возрасти удельный вес более рентабельных изделий, что повлечет суммарный рост этих остатков. В целях увеличения прибыли организация должна принять соответствующие меры по сокращению остатков нереализованной продукции как в количественном, так и суммарном выражении.

Повышение эффективности производства возможно за счет рационального использования в организации основных средств. Улучшение использования основных средств отражается на финансовых результатах работы предприятия за счет:

увеличения выпуска продукции;

снижения себестоимости;

улучшения качества продукции;

снижения налога на имущество;

увеличение балансовой стоимости.

Пути улучшения использования основных средств зависят от конкретных условий, сложившихся в организации. В общем плане эта цель может быть достигнута за счет внедрения новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, проведение грамотной воспроизводственной политики, своевременного и качественного ремонта, ликвидации излишнего оборудования и др. В последнее время в условиях развития предпринимательства появилось больше возможностей увеличить объем прибыли за счет внереализационных операций. В этой области наиболее доходными могут быть финансовые вложения. Конкретные направления и структура финансовых вложений должны быть результатом продуманной политики организациия на основе достоверной оценки их эффективности. Непрофессиональный подход к этому вопросу может привести к потере средств, вложенных в уставной капитал др. предприятий или совместную деятельность, в неликвидные ценные бумаги. Организацияе также может сдать часть своего имущества, включая помещения, сооружения, оборудование и т.д., на аренду на более или менее длительный срок. Сдача имущества в аренду может принимать в результате форму аренды с выкупом. В итоге организация получает доход, увеличивающий внереализационные доходы и валовую прибыль.

**Заключение**

Проблема эффективности деятельности организации всегда занимала важное место среди актуальных проблем экономической науки. Заинтересованность ей возникает на разных уровнях управления экономикой: от владельцев частной организации до руководителей целого государства.

В теории эффективности различают два понятия: эффект и эффективность. Под эффектом понимается результат производственной деятельности. Эффективность характеризует соотношение эффекта и затрат на его получение. Эффективность - это целесообразная деятельность человека. В основе понятия эффективности лежит ограниченность ресурсов, желание экономить время, получать как можно больше продукции из доступных ресурсов. Проблема эффективности - всегда проблема выбора.

Как известно, эффективность является сложной экономической категорией, для исследования которой используется широкий круг показателей.

Целью курсовой работы было рассмотрение показателей эффективности функционирования организации в современных условиях. Для достижения цели работы были выполнены все поставленные задачи.

При оценке эффективности возникает необходимость распределения и группировки ее показателей в зависимости от определяемого вида. Таким образом, выделяют производственную, финансовую, инновационную и социальную эффективности функционирования организации.

Производственная эффективность представляет собой количественное соотношение двух величин - результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Однако, эффективность производства - не только соотношение результата и затрат, но степень использования производственного потенциала организации, раскрытие возможностей выпуска продукции, получения валового дохода и прибыли на основе учета всей совокупности природных и экономических условий.

Для характеристики производственной эффективности используется ряд показателей, которые можно классифицировать в зависимости от базы сравнения на затратные и ресурсные, а также на показатели емкости и отдачи. Так, к затратным показателям относятся: зарплатоемкость и зарплатоотдача, амортоемкость и амортоодача, материалоемкость и материалоотдача. В свою очередь к ресурсным показателям относятся: трудоемкость и трудоотдача (производительность труда), фондоемкость и фондоотдача, оборотная фондоемкость и оборотная фондоотдача. Также к показателям, характеризующим производственную эффективность, относятся показатели технологической эффективности: коэффициент сменности работы оборудования, коэффициент интенсивной нагрузки оборудования, коэффициент интегральной нагрузки и другие.

Финансовая эффективность организации - это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. В рыночной экономике финансовая эффективность организации по сути дела отражает конечные результаты ее деятельности.

К показателям, характеризующим финансовую эффективность, следует отнести прибыль и рентабельность. Данные показатели классифицируются в зависимости от подходов к их оценке. Так, например, с точки зрения выбора показателя прибыли, интерес представляют показатели прибыли отчетного периода, прибыли от реализации товаров, прибыли от других видов деятельности (инвестиционной и финансовой) и чистой прибыли. Показатели рентабельности, в свою очередь, подразделяются на рентабельность продукции в целом, рентабельность текущей, инвестиционной деятельности, рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала, рентабельность отдельных видов ресурсов и так далее.

Под инновационной эффективностью следует понимать определенный экономический, производственный, социальный, экологический и иной результат, ожидаемый от внедрения новшества.

Показатели инновационной эффективности классифицируются в зависимости от методов и критериев оценки на:

абсолютные (среднегодовая прибыль, суммарный чистый дисконтированный доход, суммарный чистый дисконтированный доход);

относительные (рентабельность инвестиций, Внутренняя норма доходности, индекс бюджетной доходности);

временные (срок окупаемости инвестиций, индекс доходности, срок бюджетной окупаемости проекта).

Социальная эффективность - это соответствие результатов хозяйственной деятельности основным социальным потребностям и целям общества, интересам отдельного человека.

На уровне организации к показателям социальной эффективности относят: удовлетворенность работников своим трудом, уровень заболеваемости работников, уровень травматизма работников, профессиональный уровень работников, уровень квалификации кадров, уровень экономической грамотности кадров, уровень организации и оснащенности рабочих мест, обеспеченность работников нормативной документацией, материальное и моральное стимулирование работников, трудовая активность работников и др.

Пути повышения эффективности подразумевают внедрение научно-технического прогресса, революционное переоснащение производственных фондов на основе новейших научных достижений техники и технологий. Пути повышения эффективности деятельности организации подразумевают и использование режима экономии. Помимо этого, повышение эффективности деятельности организации включает и мероприятия по лучшему распределению и использованию основных ресурсов и фондов организации. Немаловажное место для роста эффективности функционирования организации занимают организационные и экономические факторы. Необходимо совершенствовать методы и формы управления, методы планирования, стимулирования, поощрения. Таким образом, грамотное управление и распоряжение всеми ресурсами организации позволит её эффективному существованию.

**Список использованных источников**

.Адамчук, В. В. Экономика и социология труда : учеб. пособие для вузов / В. В. Адамчук, М. Е. Сорокина. ─ Москва : ЮНИТИ, 1999. ─ 407с.

.Бабук И.М. Экономика предприятия / И.М. Бабук //. Минск: Белорусская государственная политехническая академия, 2000 - 131 с.

.Бабук, И. М. Экономика предприятия : учебное пособие для студентов технических специальностей вузов / И. М. Бабук. ─ Минск : ИВЦ Минфина, 2006. ─ 327с.

.Борисевич, В. И. Экономика региона : учеб. пособие / В. И. Борисевич, П. С. Гейзлер, В. С. Фатеев, 2002. ─ 432 с.

.Волков, О. И. Экономика предприятия : учебник / О. И. Волков. ─ Москва : Инфра-М, 2005. ─ 416 с.

.Владимирова Л.П. Экономика труда - 2-е изд, перераб и доп - М: Дом \"Дашкова и К\", 2002 - 300 с.

.Гавриленко, В.Г. Деловой энциклопедический словарь / В.Г. Гавриленко; под общей ред. Н.И. Ядевич, П.М. Меркулова, Н.М. Святелик, Т.К. Крек, Л.А. Чеснокова, В.А. Старовойтова. - Мн.: Право и экономика, 1995. - 234 с.

.Головачев, А. С. Экономика предприятия : учебное пособие для студентов учреждений, обеспечивающих получение высшего образования по экономическим специальностям : в 2-х частях. Часть 1 / А. С. Головачев. ─ Минск : Вышэйшая школа, 2008. ─ 447с.

.Журавлева, Г. П. Экономика : учебник / Г. П. Журавлева. ─ Москва : Юристъ, 2001. ─ 574 с.

.Зайцев, Н. Л. Экономика промышленного предприятия : учебник / Н. Л. Зайцев. ─ Москва : Высшая школа, 2000. ─ 376 с.

.Золотогоров, В.Г. Экономика: энциклопедический словарь / В.Г. Золотогоров. - 2-е изд., стереотип. - Мн.: Книжный дом, 2004. - 720 с.

.Иващенко. Н. П. Экономика фирмы : учебник / под общей редакцией проф. Н. П. Иващенко. ─ Москва : ИНФРА-М, 2006. ─ 528 с.

.Ильин, А. И. Экономика предприятия : краткий курс / А. И. Ильин. ─ Минск : Новое знание, 2007. ─ 236 с.

.Карпей, Т. В. Экономика, организация и планирование промышленного производства : учеб. пособие / Т. В. Карпей. ─ Минск : Дизайн ПРО, 2004. ─ 328 с.

.Касаева, Т.В., Дулебо, Е.Ю., Муратова, Я. И. Методологические аспекты оценки эффективности бизнеса: монография / Т.В. Касаева, Е.Ю. Дулебо, Я. И. Муратова. - Витебск: УО «ВГТУ», 2010. - 16 с.

.Крум, Э. В. Экономика предприятия : учебное пособие / Э. В. Крум, Т. В. Елецких. ─ Минск : Вышэйшая школа, 2005. ─ 318 с.

.Лобан, Л. А. Экономика предприятия : учеб. комплекс / Л. А. Лобан, В. Т. Пыко. ─ Минск : Новое знание, 2007. ─ 236 с.

.Мазур, У. У. Управление денежными потоками / под науч. ред. П. Г. Никитенко. ─ Минск : Право и экономика, 2008. ─ 96 с.

.Мейер, М. В. Оценка эффективности бизнеса / М. В. Мейер. ─ Москва : Вершина. ─ 2000. ─ 540 с.

.Нехорошева, Л. Н. Государственное регулирование инновационной деятельности / Л. Н. Нехорошева. ─ 2005. ─ 290 с.

.Нехорошева, Л. Н. Экономика предприятия : учеб. пособие / Л. Н. Нехорошева [и др.]; под общ. ред. Л. Н. Нехорошевой. ─ 2-е изд. ─ Минск : Высшая школа, 2005. ─ 383 с.

.Оголева, Л. Инновационный менеджмент / Л. Оголева. - М.: ИНФРА - М, 2003. - 318с.

.Пелих, А. С. Экономика предприятий и отрасли промышленности : учеб. пособие для эконом. спец. вузов / А. С. Пелих. ─ 4-е изд. ─ Ростов н/Д.: Феникс, 2001. ─ 544 с.

.Поршнева, А. Г. Управление организацией : учебник / А. Г. Поршнева, З. П. Румянцева, Н. А. Саломатина. ─ 1998. ─ 669 с.

.Постановление Министерства Финансов Республики Беларусь 30 сентября 2011 г. № 102 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов».

.Производственный менеджмент. Управление предприятием : учеб. пособие для вузов / С. Э. Пивоваров, Д. И. Барлан ; под ред. С. Э. Пивоварова. ─ Санкт-Петербург : Питер, 2000. ─ 624 с.

.Раицкий, К. Л. Экономика предприятия : учеб. для вузов / К. Л. Раицкий. ─ Москва : ИВЦ «Маркетинг», 1999. ─ 693 с.

.Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия /Е.Е. Румянцева. - М.: ИНФРА - 2005. - VI. - 724 с.

.Рябова, Т.Ф. Большой коммерческий словарь / под ред. Т. Ф. Рябовой. - М.: Редакция «Война и мир», 1996. - 400 с.

.Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. ─ 7-е изд., испр. ─ Минск : Новое знание, 2002. ─ 704 с.

.Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : Методологические аспекты / Г. В. Савицкая. ─ 2-е изд., испр. ─ Минск : Новое знание, 2004. ─ 160 с.

.Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ : учеб. пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. ─ Москва : ЮНИТИ, 2002. ─ 294 с.

.Современный инструментарий оценки эффективности инновационных проектов /Федосова Р.Н., Пименов С.В. // Вестник ОГУ № 5/ май 2009.

.Суша, Г. З. Экономика предприятия / Г. З. Суша. ─ Минск : Академия управления при Президенте РБ, 2003. ─ 163 с.

.Тумасян, А. А. Измерение уровня и динамики эффективности работы предприятия / А. А. Тумасян. ─ Научные труды БГЭУ : Минск, 2003.

.Шеремет, А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфуллин. - М.: ИНВРА-М, 1999. - 259 с.

.Шеховцев, А Свободные экономические зоны: мировой опыт и перспективы в России / А. Шеховцев, М. Шестакова, А. Громов // Вопросы экономики. - 2000. - №10. - С. 104-117.

.Экономика предприятия отрасли : курс лекций. Ч.1 / ВГТУ : сост. А. А. Кахро, Л. В. Демко. ─ Витебск : УО ВГТУ, 2003. ─ 45 с.

.Экономика предприятия отрасли : курс лекций. Ч.2 / ВГТУ : сост. А. А. Кахро, Л. В. Демко. ─ Витебск : УО ВГТУ, 2003. ─ 67 с.

.Экономика предприятия : учеб.-метод. пособие для повышения квалификации и переподготовки преподавателей и специалистов системы образования / Э. В. Крум. ─ Минск : РИВШ, 2005. ─ 152 с.

.Экономическая эффективность инновационной деятельности: проблемы, методы и решения. / И. В. Войтов, М. А. Гатих, А.В. Унукович. // «Новости науки и технологий» № 1(20) 2012.

**эффе**

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ФИТНЕС на ДОМУ**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml) |  |