

УДК 338.2

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сельманович Д.Г.

Студент магистратуры, группа 19 ЗМНм/мо

ИНОТЭКУ

*ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет»,
Россия, Калининград*

Аннотация

В статье рассматриваются индикаторы оценки экономического состояния предприятия. Эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой формы собственности измеряется ее результативностью, а в рыночной экономике роль экономической оценки не только возросла, но и качественно изменилась. Являясь важным инструментом выявления сложившейся ситуации на предприятии, экономическая оценка представляет собой совокупность показателей, которые отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Грамотно отрегулированная финансово-хозяйственная деятельность является одной из важных составляющих успешной работы предприятия, а сам процесс проведения финансового анализа влияет на все аспекты деятельности предприятия. Статья посвящена анализу и оценке эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в ней определено содержание оценки финансовой деятельности, рассмотрены аналитические показатели, выявлена их роль, значение и взаимосвязь.

Ключевые слова: показатели деятельности предприятия, методы ее оценки, рентабельность, конкурентоспособность.

SYSTEM OF INDICATORS FOR THE ECONOMIC EVALUATION OF THE ENTERPRISE

Selmanovich D.G.

Master's student, group 19 ZMNm / mo

INOTEKU

*FGBOU VO Kaliningrad State Technical University
Russia, Kaliningrad*

Abstract

The article discusses the indicators of the assessment of the enterprise. The efficiency of the financial and economic activity of an enterprise of any form of ownership is measured by its effectiveness, and in a market economy the role of economic assessment has not only increased, but also qualitatively changed. As an

important tool for identifying the current situation at the enterprise, the economic assessment is a set of indicators that reflect the availability, placement and use of financial resources. Competently regulated financial and economic activity is one of the important components of the successful operation of the enterprise, and the process of conducting financial analysis itself affects all aspects of the enterprise. The article is devoted to the analysis and assessment of the effectiveness of the financial and economic activities of the enterprise, it defines the content of the assessment of financial activities, considers analytical indicators, reveals their role, significance and relationship.

Key words: housing and communal services, performance indicators of an enterprise, methods of its assessment, housing and communal services, profitability, competitiveness.

Финансовое состояние выражается системой показателей, отражающих наличие, использование и распределение финансовых ресурсов предприятия. Следует отметить, что периодическая оценка финансового состояния позволяет определить финансовую состоятельность предприятия.

Показатели рентабельности являются основными характеристиками эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Они рассчитываются как относительные показатели финансовых результатов, полученных предприятием за отчетный период. Экономическое содержание показателей рентабельности предприятия сводится к прибыльности деятельности предприятия [6, с. 290].

Показатели, используемые непосредственно для измерения и оценки эффективности позиции предприятия, необходимо тщательно разбирать, выявлять погрешности и исправлять их. Это необходимо для наиболее полного представления о каких-либо возможных дополнениях к методикам и расчетам в системе оценок эффективности, которые зачастую и используют отечественные предприятия.

Для того, чтобы оценить эффективность позиции предприятия, необходимо использовать модель расчета и анализа показателей, которые указывают на количество потребления внутренних ресурсов, используемых при непосредственном производстве товаров/услуг. Данная модель оценки эффективности сосредоточена на выпуске предприятием товаров и услуг, также применяется оценка происходящих в нем внутренних процессов, которые обуславливают происходящий на предприятии процесс производства и, соответственно, эффективность.

Предприятия считаются функционирующими эффективно, если они достигают своих целей в соответствии с выработанной стратегией в отношении выпуска той или иной продукции. При этом основные мероприятия направлены именно на внутреннюю экономичность предприятия, содержащую данные по выпуску на единицу издержек и представляющуюся как деление выпуска на издержки. При этом важным

выступает обеспечение оптимального качества произведенной продукции, удовлетворение спроса, небольшие издержки и сама стоимость, эффективная дистрибуция. Если перечисленные параметры реализуются в соответствии с целями предприятия, то это, как правило, указывает на достаточную ее эффективность, и является гарантией роста предприятия, увеличения его доходности, рентабельности [5, с. 29].

Расчет показателей эффективности позиции предприятия происходит, как правило, по отношению к прибыли. Оценка этих показателей показывает рентабельность использования ресурсов предприятия. При этом, учитывается, что рентабельность всего капитала (то есть непосредственно норма прибыли) считается обобщающего характера показателем, поскольку в его помощь отражается существующая структура и динамика всех видов производственных и финансовых ресурсов предприятия, устанавливаются процессы обращения ресурсов в издержки в течении производственного процесса и переработки, и в целом соответствие рыночному спросу выполняемых работ.

Показатели экономического потенциала могут быть представлены четырьмя группами критериев, которые измеряются и оцениваются с требуемой степенью точности [4], а именно: критерии, которые характеризуют деятельность с позиции получения прибыли; критерии, позволяющие оценить деятельность с позиции генерирования потоков денежных средств; показатели, характеризующие деятельность с целью сохранения стоимости, и критерии качества жизни. Основные задачи оценки экономического потенциала могут быть обобщены в группы финансовых показателей оценки:

- ликвидности баланса и платежеспособности предприятия;
- финансовой устойчивости;
- доходности (рентабельность капитала) и конкурентоспособность.

Можно также для анализа брать только структурный анализ активов и пассивов, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности активов и баланса, анализ платежеспособности.

Таким образом, оценка экономического потенциала предприятия базируется на общей методике комплексной оценки экономического состояния субъекта. Рост показателей в динамике будет свидетельствовать о более эффективном использовании имеющихся ресурсов и росте экономического потенциала. Поэтому финансовая отчетность, достоверно отображающая имущественное положение и финансовые результаты деятельности компании, а также движение финансовых потоков и изменения в капитале организации, является основным информационным источником для оценки экономического потенциала компании, как показателя, интегрирующего совокупность реальных возможностей, объемов ресурсов и резервов, результатов деятельности и способности к развитию.

Для оценки платежеспособности предприятия используются относительные показатели ликвидности, содержащие ликвидные средств, Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМЭ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

применяемые для покрытия краткосрочных обязательств. Эти показатели анализируются в комплексе для выявления основных ликвидных ресурсов, обеспечивающих жизнедеятельность организации и возможность расчетов с кредиторами по текущим долгам. Предприятие считается платежеспособным, если эти показатели не выходят за рамки следующих предельных значений:

- коэффициент абсолютной ликвидности - 0,2 - 0,25;
- промежуточный коэффициент покрытия - 0,7 - 0,8;
- общий коэффициент покрытия - 2,0 - 2,5.

Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень защищенности привлеченного капитала. Эти показатели также рассчитываются на основе данных бухгалтерского баланса предприятия, и их предельные значения равны следующим показателям:

- коэффициент собственности (независимости) - не ниже 0,7;
- коэффициент заемных средств - не выше 0,3;
- соотношение заемных и собственных средств - не выше 1.

Одной из важнейших характеристик наличия развитой конкурентной среды предприятия указывается степень противостояния конкурентным компаниям в борьбе за потребителей и создания новых рыночных ниш, то есть именно сама интенсивность конкуренции. Достаточно сложно дать непосредственную оценку сложившимся отношениям через элементы конкурентной среды (среди них отмечаются обычно поставщики, потребители, предприятия, которые только начинают развитие на анализируемом рынке; производители товаров-заменителей, непосредственные конкуренты), в результате чего возможно не прямое измерение интенсивности конкуренции. Оно основано как раз на оценке реально контролируемых последствий этих отношений. Результаты анализа позволили выделить три агрегированных фактора, которые определяют интенсивность конкуренции предприятия на рынке. К таким факторам необходимо отнести: характер распределения рыночных частей между конкурентами, темпы роста рынка и его рентабельность.

Для оценки характера распределения рыночных частей между конкурентами предприятия можно использовать индекс (I_n):

$$I_n = \sum H^2$$

$$H_1 = O_{p1} / OP \text{ для всех } i=1, \dots, n1,$$

где H_1 - доля 1-го предприятия в общем объеме реализации продукции заданного ассортимента; O_{p1} - объем реализации продукции 1-го предприятия, руб.; OP - общий объем реализации продукции заданного ассортимента, руб.; n - общее количество предприятий, которые реализуют данную продукцию.

Индекс указывает на степень монополизации рынка и, поэтому, обратно пропорционален развитию конкуренции. Значения показателя I_n всегда необходимы в процессе отнесения конкурентной среды предприятия к одной из классических моделей на рынке конкуренции, однако данный показатель не применяется при принятии решения о необходимости регулирования

производственной программы предприятия исходя от состояния маркетинговой среды в тот или иной момент времени.

Если индекс $I_n < 0,4$, то это указывает на то, что на рынке недостаточно прочное положение, потому управляющим необходимо проводить маркетинговое исследование и с помощью полученных результатов оперативно откорректировать имеющуюся производственную программу предприятия, направленную на получение определенных преимуществ на рынке. А в случае, когда индекс $I_n > 0,7$, рынок достаточно стабилен, поэтому вносить изменения в имеющуюся программу нет необходимости. На промежутке от 0,4 до 0,7 регулирование производственной программы происходит с помощью иных факторов маркетинговой среды.

При всей важности показателя I_n он является необходимым, но не достаточным измерителем интенсивности конкуренции, потому что не учитывает характер развития рынка как целостного образования [1, с. 20].

Коэффициент рентабельности рынка (R) является важным экономическим фактором, определяющим интенсивность конкуренции предприятия.

Чем рентабельность выше, тем меньше давление конкурентной среды и, следовательно, ниже интенсивность конкуренции и, наоборот. Данный вывод можно обобщить в виде формулы:

где Ur – показатель интенсивности конкуренции, учитывающий уровень рентабельности рынка.

Оценку данного показателя можно произвести с использованием средней торговой наценки, применяемой на данном рынке.

Чтобы получить общую оценку активности конкурентной среды предприятия нужно определить обобщенный показатель интенсивности конкуренции при помощи следующей формулы: $U = \sqrt[3]{Us * Ut * Ur}$

где U – обобщенный показатель интенсивности конкуренции, $0 < U < 1$. Чем ближе U к 1, тем выше интенсивность конкуренции [2, с. 37].

Оценить экономический потенциал возможно с использованием информации, представленной в бухгалтерской (финансовой) отчетности, на основе проведения комплексного экономического анализа основных финансовых показателей деятельности предприятия. О динамике имущественного потенциала можно судить по динамике статей баланса и доли каждой статьи в его структуре. Увеличение валюты баланса свидетельствует о росте имущественного потенциала компании.

Внешний (рыночный) потенциал можно считать растущим, если чистая прибыль, стоимость компании, размер дивидендов увеличиваются. Производственный потенциал считается растущим, если возрастает фондовооруженность и фондоотдача, увеличивается индекс постоянного актива, растут коэффициенты обеспеченности собственными средствами, их

маневренность, а также возрастают итоговые показатели деятельности – выручка, чистая прибыль, рентабельность.

Финансовый потенциал возрастает, если анализируемые финансовые коэффициенты превышают установленные стандартные значения. Показатели оценки экономического потенциала наиболее актуальны в динамике, поэтому наибольшее значение имеют не моментальные значения коэффициентов, а их изменение на определенном промежутке времени.

Следует отметить, что система управления предприятием по большому счету выступает особой совокупностью мер информационного и энергетического характера, направленные на воздействие культуры предприятия, которые формируют его руководители и собственники, а также на структуру, объективно обусловленную процессом создания ценности предприятия. Лучшей формулировкой в данном случае было бы «целенаправленное взаимодействие» субъекта и объекта управления [3, с. 104].

Оценка эффективности рыночной позиции со стороны системных ресурсов требует, прежде всего, измерения количества ресурсов, полученных тем или иным способом во внешней среде, а также оценки выгодности отношений непосредственно между предприятиями, в частности поставщиками ресурсов. От этого и отталкивается формулирование целей в стратегиях, стоящие перед предприятиями.

Таким образом, проанализировав оценку эффективности предприятия, следует указать экономическое состояние выражается системой показателей, отражающих наличие, использование и распределение финансовых ресурсов предприятия. Следует отметить, что периодическая экономическая оценка позволяет определить финансовую состоятельность предприятия. Показатели рентабельности являются основными характеристиками эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Библиографический список

1. Бочкарева, О. А. Оценка уровня конкуренции и позиции предприятия на рынке / О. А. Бочкарева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2010. - №1. - С. 15-21.
2. Брусничкин, А. А. Сравнительные характеристики альтернативных финансовых стратегий развития / А. А. Брусничкин, И. А. Шведова // Научные исследования. - 2018. - № 3 (22). - С. 35-39.
3. Долгая, А. А. Понятие и сущность системы управления организацией / А. А. Долгая // Региональные проблемы преобразования экономики. - 2013. - № 4 (38). - С. 100-104.
4. Красненко, О. Г. Экономический потенциал хозяйствующего субъекта: сущность и структура / О. Г. Красненко, Е. М. Петрова // Научное и

образовательное пространство: перспективы развития: мат-лы междунар. науч.-практ. конф. Чебоксары, - 2017. - С. 248-250.

5. Портер, М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. - М.: Альпина Паблишер, 2016 - 456 с.

6. Шардан, С. К. Экономическая оценка ключевых показателей деятельности предприятия / С. К. Шардан, Р. М. Никаева // Вестник Академии знаний. - 2021. - №2 (43). - С. 284-292.

Оригинальность 81%