**Пути повышения экономической эффективности производства в современный период**

Курсовую работу выполнил студент группы БУ-21 Фирсов Дмитрий Валентинович.

Министерство образования Республики Беларусь.

Гомельский Государственный Университет им. Ф. Скорины., Экономический факультет.

ГОМЕЛЬ, 2000.

**Введение.**

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

Для предприятий любой формы собственности очень важно учитывать финансовые результаты, отражающие динамику расходов и доходов в течение определенного времени. Однако, сама финансовая информация, выраженная в денежной форме, без должного анализа производственной стратегии, эффективности использования производственных ресурсов и развития рынков сбыта не дают полной оценки текущего состояния и перспектив развития предприятия.

В данной курсовой работе сначала будут рассмотрены критерии и показатели экономической эффективности, общая и сравнительная экономическая эффективность затрат, а затем уже основные пути повышения эффективности производства. Такое построение курсовой работы объясняется тем, что представляется не совсем удобным рассматривать направления повышения эффективности производства без определения ее основных критериев и показателей.

**Глава первая. Сущность экономической эффективности производства.**

Вся целесообразная деятельность человека так или иначе связана с проблемой эффективности. В основе этого понятия лежит ограниченность ресурсов, желание экономить время, получать как можно больше продукции из доступных ресурсов.

Проблема эффективности - это всегда проблема выбора. Выбор касается того, что производить, какие виды продукции, каким способом, как их распределить и какой объем ресурсов использовать для текущего и будущего потребления.

Уровень эффективности оказывает влияние на решение целого ряда социальных и экономических задач, таких как быстрый экономический рост, повышение уровня жизни населения, снижение инфляции, улучшение условий труда и отдыха.

Эффективность от латинского слова ’’effectus’’ – исполнение, действие. Вначале понятие эффективности относили к технике и технологии. При этом под эффективностью понимали меру выполненной работы по отношению к затраченной энергии или соотношение между фактическим и потенциальным результатом любого процесса. Однако, что подразумевается под работой? Паровой двигатель считается менее эффективным, чем дизельный, поскольку в первом больший процент энергии затрачивается впустую. Но с физической точки зрения потерянная энергия тоже выполняет работу, которая кому-то нужна. Это значит, что эффективность не является чисто объективным или технологическим свойством, а неизбежно зависит от оценок и является оценочной категорией.

Позднее стали применять понятие эффективности к экономической деятельности, рассматривая эффективность производственного процесса как отношение того, что произведено к тому, что необходимо для производства, в частности, отношение выпуска продукции к затратам ресурсов.

Эффективность экономической деятельности ещё более четко подчеркивает оценочный характер категории ”эффективность’’. Она всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат и может меняться с изменением оценок.

В примере с паровым двигателем и дизелем рост ценности нефти по сравнению с ценностью угля может изменить все так, что работающий на угле паровой двигатель станет эффективнее дизеля. Дизелем просто не будут пользоваться из-за дороговизны. Не существует такого процесса, машины, устройства, настолько эффективного, чтобы его нельзя было сделать неэффективным (или настолько неэффективного, чтобы его нельзя было сделать эффективным) при соответствующем изменении ценностей. Все зависит от того, какая цель должна быть достигнута в результате производственной, экономической или любой другой целесообразной деятельности. Подчеркнем эту особенность категории эффективности- ее оценочный характер.

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 исторического развития общество всегда интересовал вопрос: ценой каких затрат и ресурсов достигается конечный производственный результат. Следовательно, исходная модель количественной оценки эффективности представляет собой соотношение между экономическими результатами и затратами, ресурсами. Максимизация конечных результатов с единицы затрат и ресурсов или минимизация затрат и ресурсов на единицу конечного результата- такова первичная цель общества, трудового коллектива, отдельной личности (работника). Эта цель, метод ее достижения, пути и резервы повышения экономической эффективности (их классификация и количественная оценка) являются содержанием экономической науки и экономических дисциплин (отраслевых и функциональных).

Исходные принципы измерения эффективности производства для всех общественных формаций аналогичны. Безусловно, имеются и различия, обусловленные местом, временем и практическим назначением конкретного метода измерения, в конечном итоге- характером экономических отношений, в том числе организацией управления экономикой.

В условиях перехода к рыночной экономике и ее становления изменяется трактовка и иерархия критериев эффективности, их содержания и характеристики. Поскольку основой рыночной экономики и предпринимательства является прибыль, доход, то в качестве первичного критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат и ресурсов при высоком качестве продукции, работ и услуг, обеспечения их конкурентоспособности. Сохраняется в новых условиях и общенациональный критерий эффективности: максимизация национального дохода, валового национального продукта на единицу затрат и ресурсов при повышающемся уровне благосостояния жизни народа. Такая иерархия критериев эффективности логична и отражает положение в рыночной экономике, ибо общенациональная эффективность производства зависит от эффективности производственной деятельности первичных ячеек производства (предприятий, объединений, акционерных обществ, совместных предприятий). Чем эффективнее производственная деятельность первичных звеньев, тем выше и эффективность общенациональной экономики в целом, тем больше у общества, государства ресурсов для решения социальных и экономических задач.

Различают общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) эффективность. Общая эффективность необходима для оценки и анализа общеэкономических результатов и эффективности на различных уровнях экономики (макро- и микроуровнях) за определенный период времени и в динамике для сопоставления уровня эффективности по предприятиям и регионам.

Сравнительная эффективность рассчитывается и анализируется при обосновании принимаемых производственно-хозяйственных, технических и организационных решений, для отбора из альтернативных вариантов наилучшего (оптимального). Такой отбор осуществляется на основе сопоставления (сравнения) по вариантам системы технико-экономических показателей, расчета срока окупаемости или коэффициента эффективности дополнительных капитальных вложений, величины экономического эффекта.

Сущность экономической эффективности наряду с ее критериями конкретизируется на основе классификации экономического эффекта (результата), а также затрат и ресурсов.

Реальность информации об уровне эффективности всего связана с классификацией и формами выражения экономического эффекта. Оценка экономического эффекта, как правило, включает три группы показателей: объемные, конечные и социальные результаты.

Объемные показатели экономического эффекта являются исходными и включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема произведенной продукции и услуг: объем производства продукции в натуральных измерителях, валовую, товарную продукцию, объем строительно-монтажных работ, нормативную стоимость обработки и др.

Следующая группа показателей эффекта отражает конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях управления, удовлетворение потребностей рынка, качественную структуру производства. К ним относятся: национальный доход, чистая продукция, валовой национальный продукт, прибыль, экономия от снижения себестоимости, объем продаж в соответствующих ценах, ввод в действие производственных мощностей и фондов, качество продукции и услуг.

Объемные результаты учитываются при расчете дифференцированных показателей эффективности, а конечные экономические результаты- при расчете обобщающих (комплексных) показателей эффективности.

Важное место в оценке эффективности производства принадлежит социальным результатам, выражающим соответствие результата производственно-хозяйственной деятельности социальным целям общества, коллектива, приоритетность человеческого (личностного) фактора в развитии экономики. Социальные результаты выражают все, что связано с жизнедеятельностью людей, как в сфере производства, так и вне ее. Экономические интересы производителей находятся в тесной взаимосвязи с социальными результатами: чем выше экономические результаты, тем выше должны быть и социальные результаты и наоборот. Социальные результаты отражаются в таких показателях, как повышение уровня жизни (рост оплаты труда, реальных доходов, прожиточный минимум, обеспеченность жильем, уровень медицинского обслуживания, общеобразовательный и профессиональный уровень работников), свободное время и эффективность его использования, условия труда (сокращение травматизма, текучесть кадров, занятость населения), состояние экологии и влияние производства на экологическую обстановку в стране и регионе. Следует отметить, что социальные результаты и их влияние на экономические результаты не всегда поддаются точной количественной оценке, широко распространена их косвенная оценка, ранжирование целей.

Классификация затрат и ресурсов в мировой практике универсальная, в ней выделяются следующие основные виды затрат и ресурсов: затраты живого труда (отработанное время, фонд заработной платы), материальные затраты (затраты сырья, материалов, топлива, энергии), производственные фонды (основные производственные фонды, оборотные фонды, фонды обращения), капитальные вложения, инвестиции (затраты на расширенное воспроизводство основных фондов и прирост оборотных фондов), природные ресурсы (земля, запасы полезных ископаемых, леса, воды), информационные ресурсы (знания, результаты научных исследований, изобретения и рационализаторские предложения), время, как экономическая категория (рабочий период, время производства, сроки реализации инвестиций, инноваций, внедрения новой техники). Все затраты и ресурсы подразделяются на текущие (издержки производства и обращения) и единовременные (капитальные вложения) затраты, потребленные и применяемые ресурсы, единичные и совокупные.

Затраты - это потребленные в течение года производственны ресурсы в виде трудовых и материальных затрат. Производственные ресурсы - это накопленные за ряд лет материальные и финансовые средства, фонды (основные фонды и оборотные средства), а также потенциальные людские ресурсы (трудовые ресурсы) с количественной и качественной характеристиками.

Текущие затраты представляют собой постоянные материальные расходы и трудовые затраты, необходимые для производства продукции и услуг в течение года, единовременные затраты – это авансируемые на ряд лет финансовые и материально-технические средства (инвестиции), необходимые для расширенного воспроизводства производственных фондов, технического совершенствования производства. В отличие от текущих затрат, которые приносят эффект, как правило в течение года, единовременные затраты дают эффект через определенный период времени, как правило, больше года, после ввода в действие производственных мощностей.

**Глава вторая. Показатели оценки экономической эффективности в современный период.**

Для оценки и анализа экономической эффективности производства применяются дифференцированные и обобщающие показатели эффективности. Эффективность использования какого-либо одного вида затрат и ресурсов выражается в системе дифференцированных показателей эффективности. К ним относятся: производительность труда или трудоёмкость, материалоотдача или материалоёмкость продукции, фондоотдача или фондоёмкость, капиталоотдача или капиталоёмкость. Дифференцированные показатели эффективности рассчитываются как отношение выпуска продукции к отдельным видам затрат или ресурсов или наоборот - затрат или ресурсов к выпуску продукции.

Для оценки экономической эффективности в целом по республике, региону, предприятию применяются обобщающие (комплексные, интегральные) показатели эффективности. Эти показатели позволяют более полно и во взаимосвязи учесть многие факторы и составляющие, которые оказывают влияние на уровень и динамику эффективности. В основе формирования обобщающих показателей находятся два условия: учёт конечного, качественного результата и отражения совокупной величины затрат и ресурсов (например, издержки производства и обращения, суммарная величина производственных фондов). К основным обобщающим показателям экономической эффективности относятся следующие: национальный доход (НД), валовый национальный продукт (ВНП) на душу населения; производительность общественного труда, коэффициент общей эффективности, затраты на рубль товарной продукции, прибыль, рентабельность производства и рентабельность продукции.

Главным обобщающим критерием экономической эффективности общественного производства служит уровень производительности общественного труда.

Производительность общественного труда измеряется отношением произведенного национального дохода к средней численности работников, занятых в отраслях материального производства:

Побщ = НД/чм

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

За период с 1985 по 1991 гг. Наблюдалось снижение среднегодовой численности работников народного хозяйства, особенно в сфере материального производства. Снизился также объем производства продукции в этих отраслях. В результате производительность труда по чистой продукции предприятий материального производства по отношению к предыдущему году к 1990 г. составила 96,2%, а в 1991 г. - 91,7%.

В течение 1990-1991 гг. отмечалось повышение металлоемкости и энергоемкости продукции. Однако эффективность использования производственных основных фондов катастрофически снижается. Так, в течение всех последних лет устойчивую тенденцию к снижению имеет фондоотдача, несмотря на систематический рост фондовооруженности труда в среднем на 5-7% за эти же годы.

Одним из показателей экономической эффективности производства является трудоемкость продукции - величина, обратная показателю производительности живого труда, определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к общему объему произведенной продукции:

t = T/Q

T - количество труда, затраченного в сфере материального производства;

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

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

m = M/Q,

где m - уровень материалоемкости продукции;

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

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

Снижение материалоемкости продукции эффективно для народного хозяйства страны. Следует также иметь в виду, что Беларусь не имеет значительных месторождений таких важных энергетических ресурсов, как нефть, газ. Импорт их из вне обходится для нашей страны слишком дорого, чтобы бездумно использовать эти источники энергии. Кроме того, если мыслить в глобальном масштабе, то нельзя не забывать, что ресурсы Земле далеко не безграничны и к концу ХХ века человечество подошло к проблеме истощения полезных запасов.

Кроме того, в себестоимости продукции машиностроения почти 3/5 затрат приходится на сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо и энергию. В 1985-1990 гг. было предусмотрено обеспечить снижение 5 - 10% прироста потребностей в важнейших видах ресурсов, а по отдельным из них - всю дополнительную потребность. Однако по многим ресурсам фактическая величина экономии не достигла намеченных размеров. Причинами этого были низкий уровень внедрения достижений НТП и недостаточная организационно-экономическая работа в этом направлении.

В известной степени близки между собой показатели капиталоемкости и фондоемкости продукции. Показатель капиталоемкости продукции показывает отношение величины капитальных вложений к определяемому ими приросту объема выпускаемой продукции:

KQ = K / ΔQ ,

где KQ - капиталоемкость продукции;

K - общий объем капитальных вложений;

ΔQ - прирост объема выпускаемой продукции.

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

f = F/Q ,

где f - фондоемкость продукции;

F - средняя стоимость основных производственных фондов предприятия;

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

В народном хозяйстве, в ее отдельных отраслях, например, в промышленности, широко применяется показатель фондоотдачи, обратный показателю фондоемкости:

Fотд=Q/F

По данным за ряд последних лет, показатель фондоотдачи в народном хозяйстве в целом и в промышленности имеет негативную тенденцию к снижению, а показатель фондоемкости - росту. В 1992 г. по отношению к 1985 г. показатель фондоотдачи по всей промышленности составил лишь 84%. Следует обратить особое внимание на низкий уровень использования действующих производственных мощностей, высокую степень износа основных производственных фондов в промышленности.

К дифференцированным показателям эффективности относятся также показатели, характеризующие относительную экономию отдельного вида затрат и ресурсов. Так, относительная экономия живого труда (относительное высвобождение численности работников (Эт)) определяется по формуле:

Эт = Чб ×Кп - Чо,

где Чб- численность работников предприятия в базисном периоде, Кп – индекс роста производства продукции, работ или услуг; Чо – численность работников в плановом или отчётном периоде.

По такой же методике определяется и относительная экономия материальных затрат, производственных фондов.

Важнейшими показателями конечных результатов и совокупной эффективности производства в условиях рыночной экономики являются прибыль и рентабельность (прибыльность). Управление рентабельностью (планирование, обоснование и анализ-контроль) находятся в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынок. Уровень рентабельности зависит прежде всего от величины прибыли и размера затрат и применяемых ресурсов. Прибыль в условиях рынка- это конечная цель и движущий мотив производства на предприятии. Оптимальным дополнением к показателю прибыли явилось бы выделение в том числе удельного веса увеличения прибыли, полученной за счет снижения себестоимости. Следует также отметить, что по мере формирования цивилизованных рыночных отношений у предприятия останется лишь один путь увеличения прибыли - увеличение объема выпуска продукции, снижение затрат на ее производство.

При оценке величины прибыли различают валовую (балансовую) прибыль, прибыль от реализации продукции, чистую (расчетную) прибыль.

Валовая (балансовая) прибыль определяется по результатам всей производственно- хозяйственной деятельности на основе баланса доходов и расходов как алгебраическая сумма прибыли от реализации продукции основной деятельности; прибыли (убытков) от прочей реализации товаров и услуг, продукции подсобного сельского хозяйства, реализации излишних товарно- материальных ценностей, а также реализации работ и услуг непромышленного характера (автотранспорта, лесозаготовок, реализации на сторону электроэнергии и др. ); прибыли (убытков) от внереализационных операций- штрафы, пени, неустойки, убытки от списания безнадежных долгов, стихийных бедствий и т. п.; доходы от реализации ценных бумаг (акций, облигаций).

Прибыль от реализации продукции рассчитывается как разность между величиной реализованной продукции в действующих оптовых ценах и затратами на ее производство и реализацию, включаемыми в себестоимость.

Чистая (расчетная) прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, определяется как разность между балансовой прибылью или прибылью от реализации за вычетом арендной платы, налогов и процентов за долгосрочный кредит.

Комплексным, интегральным показателем экономической эффективности производственно- хозяйственной деятельности предприятия выступает рентабельность.

Рентабельность выражает абсолютный или относительный (в процентах) размер полученной прибыли на 1 рубль текущих затрат или на 1 рубль используемых ресурсов (основных производственных фондов, оборотных средств, собственного и заемного капитала). Расчет выполняется по формуле:

Р= П/З×100

где П - прибыль

З – размер текущих затрат или используемых ресурсов.

Различают прежде всего общую (совокупную) и расчетную рентабельность. Общая рентабельность определяется как отношение балансовой (валовой) прибыли к стоимости производственных ресурсов (основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств), расчетная рентабельность – как отношение чистой (расчетной) прибыли к сумме основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Кроме того, при планировании, оценке и анализе эффективности производства рассчитывается рентабельность текущих затрат, рентабельность используемых (накопленных) производственных ресурсов, рентабельность капитальных вложений (инвестиций).

Рентабельность текущих затрат (Рз) включает такие показатели рентабельности, как: рентабельность реализованной продукции (оборота): Рп= 100×П/Ор; рентабельность отдельного вида продукции: Рв= 100×П/С; где П – прибыль от реализации, руб; Ор –объем реализованной продукции, руб; С – себестоимость отдельного вида продукции, руб.

Рентабельность производственных ресурсов (Рр) отражает эффективность использования имеющихся в распоряжении предприятия производственных фондов, имущества, собственного и заемного капитала. Этот показатель определяется:

Рр = (П×100)/(ОПФ+НОС),

где ОПФ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов; НОС – среднегодовые остатки нормируемых оборотных средств.

Для оценки эффективности капитальных вложений (инвестиций) в расширенное воспроизводство производственных фондов и новую технику рассчитываются показатели рентабельности инвестиций (капитальных вложений)- (Ри) и срока их окупаемости (Т):

Ри = ΔП/Кв; Т = Кв/ΔП,

где ΔП – годовой прирост чистой прибыли в результате реализации капитальных вложений, Кв – капитальные вложения в соответствующие технические и организационные мероприятия.

Рентабельность капитальных вложений характеризует размер прироста чистой прибыли на 1 рубль капитальных вложений в мероприятие, срок окупаемости – период времени, в течение которого капитальные вложения компенсируются, перекроются годовым приростом чистой прибыли. Коэффициент рентабельности капитальных вложений в целях обоснования их экономической целесообразности сопоставляется с банковским процентом по долгосрочным депозитам.

Приведенные выше показатели имеют ограниченный характер использования, все они, кроме показателя производительности общественного труда и рентабельности, не дают полного, всестороннего представления об экономической эффективности производства и затрат, а характеризуют лишь использование определенного вида ресурсов.

Для полного представления об общей эффективности затрат нужна обобщенная характеристика стоимостных и натуральных показателей. Этой цели служат общая и сравнительная экономическая эффективность затрат.

В планировании и проектировании общая экономическая эффективность определяется как отношение эффекта к капитальным вложениям, а сравнительная - как отношение разности текущих затрат к разности капитальных вложений по вариантам. При этом общая и сравнительная экономическая эффективность дополняют друг друга.

По народнохозяйственным комплексам, отдельным отраслям, а также формам воспроизводства основных фондов общая экономическая эффективность затрат рассчитывается как отношение прироста прибыли или хозрасчетного дохода (ΔП) к капитальным вложениям К:

Э = ΔП/К

По вновь строящимся цехам, предприятиям и отдельным мероприятиям показатель эффективности Эп определяется как отношение планируемой прибыли к кап. вложениям (сметной стоимости):

Эп = (Ц - С) / К

где К - полная стоимость строящегося объекта

Ц - годовой выпуск продукции в оптовых ценах предприятия

С - издержки производства годового выпуска продукции после полного осуществления строительства и освоения введенных мощностей .

При сопоставлении вариантов хозяйственных и технических решений, размещения предприятий и их комплексов, строительства новых или реконструкция старых предприятий и т.п. рассчитывается сравнительная экономическая эффективность затрат.

Если один из сравниваемых вариантов для своей реализации требует меньше капитальных вложений и одновременно обеспечивает более низкую себестоимость, то при прочих равных условиях он признается экономически более выгодным. В этом случае достигается двойной эффект: экономия от снижения себестоимости (текущих затрат) и экономия на капитальных вложениях. Однако нередко повышение производительности труда, снижение себестоимости, эксплуатационных затрат достигается ценой дополнительных капитальных вложений. В этих случаях оптимальный вариант выбирается на основе расчетов срока окупаемости (Т) или коэффициента сравнительной эффективности дополнительных капитальных вложений (Е) и их сопоставления с нормативными значениями:

Т = (К2-К1)/(С1-С2)< Тн или Е = (С1-С2)/(К2-К1)>Ен,

при К2>К1 и С1<С2, где К1, К2 – капитальные вложения по вариантам; С1, С2 – себестоимость продукции или работ по вариантам; Тн, Ен – нормативный срок окупаемости и нормативный коэффициент сравнительной эффективности капитальных вложений.

При Т<Тн или Е>Ен оптимальным признается вариант, требующий дополнительных капитальных вложений (более капиталоемкий), и, наоборот, при Т>Тн или Е<Ен – менее капиталоемкий.

На практике для отбора оптимального варианта (особенно, когда сопоставляется более двух вариантов) применяется формула приведенных затрат – преобразованное выражение формулы отбора оптимального варианта по сроку окупаемости или коэффициенту сравнительной эффективности дополнительных капиталовложений. Критерием оптимального варианта в этом случае служит минимум приведенных затрат, которые представляют собой совокупную величину текущих и единовременных затрат, приведенных к одинаковой размерности, и определяются по формуле:

Зпi = Сi + ЕнКi → min ,

где Зпi - приведенные затраты по данному варианту

Ci - текущие затраты по тому же варианту

Кi - кап. вложения по каждому варианту

Ен- нормативный коэффициент сравнительной

экономической эффективности кап. вложений.

Глава третья.

Пути повышения экономической эффективности в современный период.

Переход к рыночным отношениям требует глубоких сдвигов в экономике - решающей сфере человеческой деятельности. Необходимо осуществить крутой поворот к интенсификации производства, переориентировать каждое предприятие, организацию, фирму на полное и первоочередное использование качественных факторов экономического роста. Должен быть обеспечен переход к экономике высшей организации и эффективности со всесторонне развитыми производительными силами и производственными отношениями, хорошо отлаженным хозяйственным механизмом. В значительной степени необходимые условия для этого создает рыночная экономика.

При обосновании и анализе всех показателей экономической эффективности учитываются факторы повышения эффективности производства по основным направлениям развития и совершенствования производства. Эти направления охватывают комплексы технических, организационных и социально- экономических мер, на основе которых достигается экономия живого труда, затрат и ресурсов, повышение качества и конкурентоспособности продукции. Важнейшими факторами повышения эффективности производства здесь выступают:

ускорение научно- технического прогресса, повышение технического уровня производства, производимой и осваиваемой продукции (повышение ее качества), инновационная политика;

структурная перестройка экономики, ее ориентация на производство товаров народного потребления, конверсия оборонных предприятий и отраслей, совершенствование воспроизводственной структуры капитальных вложений (приоритет реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий), ускоренное развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей;

совершенствование развития диверсификации, специализации и кооперирования, комбинирования и территориальной организации производства, совершенствование организации производства и труда на предприятиях и в объединениях;

разгосударствление и приватизация экономики, совершенствование государственного регулирования, хозяйственного расчета и системы мотивации к труду;

усиление социально- психологических факторов, активизация человеческого фактора на основе демократизации и децентрализации управления, повышения ответственности и творческой инициативы работников, всестороннего развития личности, усиления социальной направленности в развитии производства (повышение общеобразовательного и профессионального уровня работников, улучшение условий труда и техники безопасности, повышение культуры производства, улучшение экологии).

Среди всех факторов повышения эффективности и усиления интенсификации производства решающее место принадлежит разгосударствлению и приватизации экономики, научно- техническому прогрессу и активизации человеческой деятельности, усилению личностного фактора (коммуникации, сотрудничество, координация, приверженность делу), повышению роли людей в производственном процессе. Все другие факторы находятся во взаимозависимости от этих решающих факторов.

В зависимости от места и сферы реализации пути повышения эффективности подразделяются на общенациональные (государственные), отраслевые, территориальные и внутрипроизводственные. В экономической науке стран с развитыми рыночными отношениями эти пути подразделяются на две группы: внутрипроизводственные и внешние или факторы, воздействующие на изменение прибыли и контролируемые со стороны фирмы и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться. Вторая группа факторов – это конкретные рыночные условия, цены на продукцию, сырье, материалы, энергию, курсы валют, банковский процент, система госзаказов, налогообложение, льготы по налогам и т.д.

Наиболее многообразна группа внутрипроизводственных факторов в масштабе предприятия, объединения, фирмы. Их количество и содержание специфичны для каждого предприятия в зависимости от его специализации, структуры, времени функционирования, текущих и перспективных задач. Они не могут быть унифицированы и едины для всех предприятий.

Количественная оценка внутрипроизводственных факторов дается в плане технического и организационного совершенствования производства – снижение трудоемкости и рост производительности труда, уменьшение материалоемкости и экономия материальных ресурсов, экономия от снижения издержек производства и прирост прибыли и рентабельности, прирост производственных мощностей и выпуска продукции, экономический эффект от реализации мероприятий, а также конкретные размеры капитальных затрат и сроки реализации мероприятий.

Управление эффективностью и рентабельностью производства в условиях рынка предполагает как разработку и реализацию текущих планов, так и разработку прогнозов, контроль и анализ их реализации. При этом важно учитывать фактор времени: время, которое необходимо, чтобы новый продукт или услуги вышли на рынок; время, необходимое для освоения и реализации новых идей, изобретений и рационализаторских предложений, освоения производства новой продукции и ее снятие с производства и замены новой или существенно модернизированной продукцией.

Переход к рыночной экономике вносит ряд существенных корректив в теорию и практику оценки экономической эффективности, отбора и реализации оптимальных вариантов производственно- хозяйственных решений.

Во- первых, существенно повышается экономическая ответственность за принимаемые производственно- хозяйственные решения по сравнению с обоснованием эффективности принимаемых решений в условиях тотального огосударствления экономики, когда преобладало безвозмездное финансирование капитальных вложений и предприятия по существу не несли материальной ответственности за достоверность оценки и фактическую эффективность технических и организационных мероприятий, соответствие проектной и фактической эффективности.

Совершенно другое положение в условиях рыночной экономики, когда собственник средств несет полную материальную ответственность за конечные финансовые результаты производственной деятельности, т.е. происходит персонализация материальной и финансовой ответственности. В этих условиях расчеты и обоснование экономической эффективности уже не носят формального характера, как это имело место в централизованно управляемой экономике, когда, как правило, проектная и фактическая эффективность принимаемых решений не совпадали.

Во- вторых, усиление ответственности за принимаемые решения тесно связано и с повышением степени риска в инвестиционной деятельности и развитии производства, когда регулятором производства главным образом выступают рыночные отношения, здесь уже необходима целая система страхования, независимой экспертизы проектов, использование услуг консультативных фирм.

В- третьих, учитывая динамичность производства и инвестиций, усиливается значение оценки фактора времени при обосновании и достижении финансовых результатов на основе дисконтирования (формулы сложных процентов).

В- четвертых, в отличие от командно- административной системы управления в условиях рыночных отношений и многообразия форм собственности взамен единых, централизованно утверждаемых экономических норм и нормативов эффективности, применяются индивидуальные нормативы, формирующиеся под влиянием рынка. При этом индивидуальные нормы весьма динамичны, они изменяются во времени под влиянием рынка. Они и учитываются при экономическом обосновании эффективности принимаемых решений (нормы прибыли по предприятиям, нормы амортизации, нормы расхода сырья и материалов).

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, приведем все основные пути повышения эффективности в виде схемы:



Важнейшим фактором повышения эффективности общественного производства, обеспечение высокой его эффективности был и остается научно-технический прогресс. До последнего времени НТП проистекал эволюционно. Преимущество отдавалось совершенствованию уже существующих технологий, частичной модернизации машин и оборудования. Такие меры давали определенную, но незначительную отдачу. Недостаточны были стимулы разработки и внедрения мероприятий по новой технике. В современных условиях формирования рыночных отношений нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, к технике последующих поколений - коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники. Важнейшие направления НТП:

широкое освоение прогрессивных технологий

автоматизация производства

создание использование новых видов материалов

В условиях перехода к рыночной экономике, ее начального этапа очень важны мероприятия научно-технического характера. Коллективы предприятий, их руководители главное внимание уделяют материальному стимулированию труда. Большая часть прибыли после уплаты налогов направляется в фонд потребления. Такое положение ненормально. Очевидно, по мере развития рыночных отношений предприятия начнут уделять должное внимание развитию производства на перспективу и будут направлять необходимые средства на новую технику, обновление производства, на освоение и выпуск новой продукции.

Помимо того, необходимо создать организационные предпосылки, экономические и социальные мотивации для творческого труда ученых, конструкторов, инженеров, рабочих. Коренные преобразования в технике и технологии, мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создадут предпосылки для значительного повышения производительности труда. Предстоит обеспечивать внедрение новейшей техники и технологии, широко применять на производстве прогрессивные формы научной организации труда, совершенствовать его нормирование, добиваться роста культуры производства, укрепление порядка и дисциплины, стабильность трудовых коллективов. Хотя, все выше сказанное крайне важно и необходимо для современных предприятий, но нужно учитывать реалии сегодняшней жизни. Подобные меры смогут внедрить, наверное, очень нескоро и очень немногие предприятия из-за сложившегося и недавно обострившегося экономического, социального кризиса.

Одним из важных факторов интенсификации и повышения эффективности производства является режим экономии. Ресурсосбережение должно превратиться в решающий источник удовлетворения растущей потребности в топливе, энергии, сырье и материалах. В решении всех этих вопросов важная роль принадлежит промышленности. Предстоит создать и оснастить народное хозяйство машинами, оборудованием, обеспечивающую высокую эффективность использования конструкционных и других материалов, сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, создание и применение высокоэффективных малоотходных и безотходных технологических процессов. Поэтому так необходима модернизация отечественного машиностроения - решающее условие ускорения НТП, реконструкции всего народного хозяйства. Нельзя забывать и об использовании вторичных ресурсов.

В условиях перехода от командно- административной к рыночной экономике основными направлениями повышения экономической эффективности производства остаются разгосударствление и приватизация. Рыночная экономика не совместима с преобладанием одной—государственной формы собственности. Она требует множественности субъектов и форм собственности. В государственной экономике ни один производитель не имеет права полновластно распоряжаться средствами производства и готовым продуктом. Рыночная экономика требует того, чтобы предприятия как самостоятельные субъекты хозяйствования несли полную ответственность за конечные результаты деятельности. В огосударствленной же экономике фиктивному праву владения имуществом соответствует фиктивная ответственность. Поэтому результаты убыточной работы перекладываются на общество. Кроме того, рыночная и огосударствленная экономика базируется на разных мотивах и стимулах деятельности. В первом случае движущим мотивом являются экономические интересы субъектов, реализующиеся через механизмы конкуренции и ценообразования. Во втором - собственность функционирует через административное принуждение приказными методами.

В Республике Беларусь согласно замыслам инициаторов рыночных преобразований, решение задачи подъёма национальной экономики должно было произойти автоматически, при переходе от социалистической, государственной формы собственности к капиталистической, частной форме. Предполагалось, что ”крах коммунистической системы” приведет к быстрому улучшению экономических показателей и повышению уровня жизни.

Однако ожидающегося чуда не произошло. В ходе реформ выяснилось беспочвенность надежд на автоматическое решение вопросов оживления производства. Больше того, кампания по разгосударствлению и приватизации государственной собственности во многих случаях обернулась прямым разрушением производительных сил, сокращением выпуска продукции, хищениями государственного (общенационального) достояния. Таким образом, проблема реформирования отношений собственности не столь проста, как казалось, и ее результаты не столь очевидны. Объяснение этому надо искать в том, что рассматриваемая проблема включает два раздельных, хотя и тесно взаимоувязанных аспекта:

во-первых, это перевод отношений собственности, унаследованных от централизованно планируемой экономики, на либерально- рыночное рельсы;

во-вторых, это решение вопроса о повышении общей эффективности национальной экономики, обеспечении ее конкурентоспособности, достижении мировых показателей в производительности и качестве продукции.

Что касается первого аспекта (рыночно- капиталистическое реформирование отношений собственности), то здесь все достаточно ясно. На этот счет имеется множество рекомендаций, исходящих как от международных организаций, так и от правительственных экспертов и предпринимательских кругов. Все сходятся на том, что есть незыблемые общие закономерности и принципы политики реформ, пренебрежение которыми означает лишь повторение чужих и собственных ошибок и что существует так называемый порядок мирового рынка, который заставляет все страны подтягивать свою экономику до мировых стандартов.

Существует консенсус и относительно механизма реформирования. В основу его положено радикальное преобразование отношений собственности – разгосударствление и приватизация государственной (республиканской и муниципальной) собственности, поддержка частного предпринимательства, создание ”настоящего” (”ответственного”) собственника-хозяина. Если говорить о подъеме национального производства, выводе его на мировые рубежи, то, несмотря на принимаемые меры, частую корректировку курса реформ, заметных сдвигов в этом направлении нет.

Бесчисленные рекомендации международных финансово- банковских организаций в части реформирования собственности, а также законодательные акты Беларуси по вопросам разгосударствления и приватизации при неизбежных различиях объединяет одно общее свойство: как правило, их предельными целевыми ориентирами являются закрепление приоритетности приватизации, определение условий и механизмов ее проведения, выработка мер по поддержке частного предпринимательства. Как свидетельствует анализ подобных документов, довлеет формальная- административно- правовая сторона дела. Однако главное даже не в этом, а в том, что реформирование отношений собственности, реструктуризация экономики мыслятся и осуществляются исключительно на уровне отдельных предприятий. Парадоксально, но в принятом подходе совершенно упускается из вида аспект повышения эффективности национального производства в целом – в его государственном, национальном масштабе. Решение этой ключевой задачи как бы переносится ”на потом”, связывается с бесконечной цепочкой банкротств, санаций, разукрупнения промышленных ”гигантов”, демонополизацией и прямой ликвидацией предприятий. Повышение эффективности производства рассматривается только применительно к отдельным предприятиям. Причем под эффективностью подразумевается достижение достаточной прибыльности производства безотносительно к сфере деятельности и производимой продукции.

Вполне очевидно, что такой подход к реформированию отношений собственности идет вразрез с потребностями обеспечения бесперебойного и устойчивого хода общественного воспроизводства, игнорирует сложившиеся кооперационные связи между предприятиями, затрудняет рациональное использование ресурсного потенциала республики и ослабляет хозяйственную систему в целом. Вместо ожидаемых ”точек роста” сплошь и рядом появляются очаги нестабильности.

Для иллюстрации сошлемся на два случая, получивших особо широкую огласку. Первый касается преобразования знаменитого некогда колхоза ”Рассвет” в АО ”Агропромышленное объединение ”Рассвет” Кировского района”. Дробление хозяйства на ряд самостоятельных ”фирм”, переориентация на прибыльные сферы активности – торгово-посредническую деятельность, транспортные услуги, банковские операции и т.п. – дали с точки зрения рыночной логики определенный эффект. Однако одновременно (и это более существенно) пришла в упадок основная сфера деятельности предприятия – производство сельскохозяйственной продукции. Вдвое сократились сбор зерновых и поголовье скота, не обновлялся машинно-тракторный парк, разрушались хозяйственные постройки и т.п.

Второй пример связан с ПО ”Коралл”. Это госпредприятие выпускало кинескопы для телевизоров (полный цикл производства – от литья экранного стекла до сборки). В 1996г. предприятие акционировано, а в январе 1997г. фактически отдано под обещанные 24 млн. долл. Американской фирме ”Вестрей Инк” (67% акций). Как вскоре выяснилось, фирма была не в состоянии осуществить модернизацию производства. Договор с ней расторгнут. В итоге мощное и передовое предприятие оказалось ”у разбитого корыта”. Сейчас здесь осталась лишь ограниченная сборка кинескопов из комплектующих, поступающих из Югославии. Проводится разукрупнение. Выделены в самостоятельные субъекты завод ”Модуль”, инструментальное производство, транспортное хозяйство. К освобождающимся производственным площадям присматривается бельгийская компания. Канадская фирма намерена на базе стекловарочных печей организовать выпуск стеклотары (”евробанки”) до 200 млн. штук в год.[[1]](#footnote-1)

Приведенные примеры, хотя и не типичны, но показывают несостоятельность попыток реформирования государственной и колхозно-кооперативной собственности, ориентированного главным образом на отдельные предприятия и строящегося без учета глобальных интересов. В национальном хозяйстве в принципе недопустимо решать частные вопросы в ущерб целому.

Отношения собственности общенационального уровня охватывают всю совокупность наличных условий и факторов производства и включают всю массу действующих субъектов хозяйствования. Следовательно, чтобы быть эффективными, отношения собственности должны строится таким образом, чтобы, с одной стороны, обеспечивать всесторонний охват и максимальное использование имеющихся в обществе производственных ресурсов и, с другой – гарантировать расширенное воспроизводство и качественное обновление этих ресурсов путем интенсивного взаимодействия предприятий в производственной активности. Более конкретно, эффективность отношений собственности определяется уровнем их организации, т.е. тем простором, который эта организация дает для свободного перемещения материальных и нематериальных ресурсов между предприятиями.

А теперь попытаемся выяснить кто работает эффективнее: государственные или негосударственные предприятия? Для этого воспользуемся данными, полученными Центром изучения переходной экономики ИМЭМО Российской Академии Наук в результате долгосрочного исследования российских предприятий.

Одной из основных целей приватизации в России (как и в Беларуси) было повышение эффективности предприятий. Однако проведенные исследования, как правило, не позволяют сделать вывод о том, что перелом в эффективности уже наступил и предприятия негосударственного сектора работают лучше государственных. Не подтверждают эти ожидания и исследования, данные по которым указаны в таблицах 1 и 2[[2]](#footnote-2).

Таблица 1. Доля финансово благополучных предприятий

(месячные данные, усредненные за год, %)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | Среднее значение за период |
| Негосударственные  Государственные | 25  19 | 28  30 | 17  17 | 22  22 | 23  22 |

Таблица 2. Распределение предприятий различных секторов в зависимости от результатов хозяйственной деятельности за полугодие (квартальные данные, усредненные за год, % от числа предприятий в секторе)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1994г. | 1995г. | 1996г. | 1997г. | Среднее значение за период |
| Прибыльные  Негосударственные  Государственные  Доходы = издержкам  Негосударственные  Государственные  Убыточные  Негосударственные  Государственные | 60  45  22  30  17  25 | 59  48  32  25  17  27 | 45  43  24  25  31  32 | 34  32  22  30  43  38 | 50  42  25  28  27  31 |

Однако следует заметить, что результаты получены путем прямого сопоставления показателей хозяйственной деятельности предприятия двух секторов и в этом отношении являются достаточно грубыми. Хотя и по ним можно сказать, что предприятия негосударственной сферы немного обгоняют государственные. А если учесть тот факт, что условия спроса на продукцию последних в данном периоде были значительно благоприятнее, то можно заметить, что, если бы у негосударственных предприятий они были такими же, то их эффективность была бы заметно выше, чем у государственных предприятий.

Далее в ходе исследования приватизированные предприятия были дифференцированы на две группы по глубине приватизации: предприятия с долей государства в акционерном капитале от 25 до 50% (группа А) и с долей государства менее 25% (группа Б). Эти две группы предприятий сравнивались с государственными предприятиями – с долей государства в акционерном капитале более 50%.

Приватизированные предприятия в 1996г., как и в предыдущие периоды (1993-1995гг.), характеризуются более высоким уровнем экономической эффективности по сравнению с государственным сектором. Их преимущество по общему показателю экономической эффективности обусловлено относительно высоким уровнем средних индивидуальных показателей производительности труда, рентабельности продукции, фондоотдачи и оборачиваемости оборотных средств. По коэффициенту оборачиваемости оборотных средств группа А ”просела”. Этот показатель является сравнительно специфическим, поскольку его дифференциация в большей мере прослеживается не столько по формам собственности, сколько в отраслевом разрезе, точнее, по видам продукции (в зависимости от длительности производственного цикла). В основном отставание предприятий группы А наблюдалось в отраслях со сравнительно коротким циклом (пищевая и промышленность строительных материалов). В отраслях же с более длительным циклом ( например, в машиностроении и химии) коэффициент оборачиваемости на предприятиях этой группы наиболее высокий.



По показателю рентабельности средние характеристики по трем группам предприятий довольно близки– они составляют –7,8 и –6,5%. При этом если в 1995г. приватизированные предприятия были прибыльными, а государственные - убыточными, то в 1996г. все предприятия стали убыточными, что свидетельствует об усилении тенденции к снижению рентабельности продукции независимо от форм собственности. Можно выделить как объективный фактор такого снижения – значительное налоговое бремя на фоне усиления конкуренции (особенно с импортными товарами), так и субъективный – стремление предприятий скрыть налогооблагаемую прибыль. То, что на приватизированных предприятиях убытки меньше, чем на государственных, свидетельствует как о более высокой эффективности частных предприятий, так и о больших их возможностях разрабатывать адекватный с точки зрения предпринимателя балансовый отчет.

Как видим, по двум показателям (производительности труда и рентабельности) наблюдается монотонное повышение эффективности производства по мере уменьшения доли государства в уставном капитале; по двум другим (фондоотдачи и коэффициенту оборачиваемости оборотных средств) – предприятия группы А оказались на последнем месте.

Из-за разницы в оценках по тем или иным показателям невозможно определить общие результаты работы выделенных групп предприятий. В этой связи авторами был применен новый подход, позволяющий интегрировать различные показатели. Значения каждого из рассмотренных четырех показателей эффективности производства были нормированы от 0 до 1. Затем нормированные показатели эффективности суммировались с учетом веса каждого показателя, определенного экспертным путем. В итоге был получен общий показатель экономической эффективности (рис.5), учитывающий оценки уровня производительности труда, рентабельности продукции, фондоотдачи и оборачиваемости оборотных средств.



Общий показатель экономической эффективности составил в 1996г. на государственных предприятиях 0,094, на предприятиях группы А – 0,184, группы Б – 0,417. При этом, как видно из рис.5, преимущество приватизированных предприятий по показателям экономической эффективности наблюдалось в течение 1993-1996 гг.

**Заключение.**

В условиях формирования рыночных отношений существенно расширяются возможности действия всех факторов повышения эффективности производства. Осуществляются структурная перестройка народного хозяйства, переориентация его на потребителя; модернизация важнейших отраслей народного хозяйства- промышленности, строительства, транспорта и связи на основе высоких технологий; преодоление отставания от мирового научно-технического уровня; продуманная конверсия военного производства; переход к смешанной экономике, в которой создаются на равных правах различные формы собственности; свободное развитие всех коллективных и частных форм хозяйствования; финансовое оздоровление экономики; органичное включение страны в глобальные хозяйственные связи. В результате этого сформируется регулируемое, цивилизованное рыночное хозяйство, которое явится действенным средством, стимулирующим рост производительности труда, повышение эффективности всего общественного производства, приумножение общественного богатства в интересах повышения благосостояния народа.

Однако все не так просто. И не так легко выполнить все поставленные здесь задачи. Причины могут быть разного характера - от общего кризиса до закостенелого сознания руководителей предприятий и фирм. Но нужно двигаться вперед и находить все новые пути повышения экономической эффективности производства. Без этого Республике Беларусь нет места среди развитых стран мира.

**Список литературы**

Лисицин Н.А. ”Экономика, организация и планирование промышленного производства”, Минск, ”Вышэйшая школа”, 1990г.

Петухов Р.М. ”Оценка эффективности промышленного производства: Методы и показатели”, Москва, ”Экономика”, 1990г.

Руденко А.И. ’’Экономика промышленного производства в условиях рынка’’ Учебное пособие, Минск, 1992г.

Руденко А.И. ”Экономика предприятия”, Минск, 1993г.

Чумаченко Н.Г. ”Повышение эффективности производства”, Киев, ”Науковая думка”, 1990г.

”Экономика и организация промышленного производства”, выпуск 6 – ”Проблемы экономики качества в промышленности”,Минск, ”Вышэйшая школа”, 1977г.

Белорусский экономический журнал №2, 1999г.

Вопросы экономики №6, 1998г.

Мировая экономика и международные отношения №3, 1999г.

Нацыянальная эканамiчная газета №18 (май), 1996г.

Экономист №9, 1999г.

Экономист №10, 1997г.

Экономист №4, 1996г.

Вестник Белорусского Государственного Экономического Университета №3, 1998г.

1. Белорусский экономический журнал №2, 1999г. [↑](#footnote-ref-1)
2. Мировая экономика и международные отношения №3, 1999г. [↑](#footnote-ref-2)