

РАЗВИТИЕ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

В области агропромышленного комплекса (АПК) существует интерес к разработке методик оценки эффективности производства и продаж продукции на перерабатывающих предприятиях.

Темпы роста объема производства и реализации продукции, повышение качества непосредственно влияют на величину издержек, прибыли и рентабельности. Деятельность хозяйствующих субъектов должна быть направлена на то, чтобы произвести и продать максимальное количество продукции высокого качества при минимальных затратах. Поэтому анализ объема производства и реализации продукции имеет важное значение.

Для оценки эффективности производства и продаж продукции перерабатывающих предприятий АПК необходимо понимание термина «экономическая эффективность».

Экономическая эффективность предприятия — это способность производить максимальный объем продукции приемлемого качества с минимальными затратами и продавать эту продукцию с наименьшими издержками. Важно, чтобы предприятие добивалось высокой эффективности, максимизируя свои выгоды и минимизируя затраты. Также экономическая эффективность ориентирует предприятие на достижение прибыли, конкурентоспособности и жизнеспособности в общем [1].

Обычно анализируются показатели эффекта и эффективности, характеризующие успешность экономической деятельности предприятия, так как по отдельности они не могут дать полной и всеобъемлющей оценки деятельности предприятия.

Методики оценки эффективности производства и продаж продукции перерабатывающих предприятий АПК играют важную роль в оптимизации их деятельности. Изучив специальную экономическую литературу по теме исследования, можно выделить следующие подходы и методики оценки эффективности производства и продаж:

1) интегральная оценка экономического потенциала: рассматривает как ресурсный, так и обслуживающий потенциал; включает в себя оценку ресурсов (капитал, труд, земля) и управленческих факторов (маркетинг, инновации, информационные технологии); позволяет определить общую эффективность предприятия;

2) методы оценки конкурентоспособности: сравнивает продукцию предприятия с аналогичными продуктами на рынке; включает анализ качества, цены, маркетинговой стратегии и доли рынка;

3) оценка финансовой эффективности: использует финансовые показатели (прибыль, рентабельность, оборачиваемость активов); позволяет определить, насколько успешно предприятие использует свои ресурсы;

4) методы оценки инновационной деятельности: анализируют инновационные процессы, внедрение новых технологий и продуктов; включают оценку инновационного потенциала и его влияния на результаты предприятия;

5) оценка эффективности маркетинга и продаж: анализирует маркетинговые стратегии, объем продаж, долю рынка; позволяет определить, насколько успешно предприятие продвигает свою продукцию;

6) оценка устойчивости: учитывает экологические, социальные и экономические аспекты; позволяет определить, насколько предприятие способно долгосрочно сохранять свою деятельность.

Существующие методики оценки эффективности производства и продаж продукции перерабатывающих предприятий АПК имеют свои недостатки. Оценка конкурентоспособности часто зависит от субъективных мнений и оценок специалистов. Разные эксперты могут прийти к разным выводам. Методики не всегда учитывают влияние внешних факторов, таких как изменения рыночной конъюнктуры, политические события и т.д. Многие методики фокусируются на текущих показателях без учета долгосрочных перспектив и стратегических изменений. Важно учитывать эти недостатки при применении методик оценки, чтобы получить более полную картину эффективности предприятий АПК.

Для дальнейшего развития методик оценки эффективности производства и продаж продукции перерабатывающих предприятий АПК можно рассмотреть следующие направления:

1) интеграция информационных технологий: усовершенствование методик может включать адаптацию современных информационных технологий для более точной оценки и управления экономическим потенциалом;

2) учет устойчивости: развитие методик должно учитывать аспекты устойчивого развития, такие как экологическая эффективность, социальная ответственность и экономическая устойчивость;

3) инновационные подходы: интеграция инновационных методов, таких как анализ больших данных, искусственный интеллект и блокчейн; может улучшить точность оценки и прогнозирования объемов производства и реализации продукции;

4) обновление показателей: регулярное обновление показателей оценки, учет новых факторов поможет сохранить актуальность методик.

Эти направления могут способствовать более точной и комплексной оценке экономического потенциала перерабатывающих предприятий АПК.

Развитие методик оценки эффективности производства и продаж продукции перерабатывающих предприятий АПК имеет важное значение для устойчивого развития данной отрасли. Оценка экономического потенциала, конкурентоспособности, финансовой эффективности и инновационной деятельности позволяет

предприятиям принимать обоснованные решения и оптимизировать свою деятельность. Внедрение современных информационных технологий и учет устойчивости также способствуют повышению эффективности перерабатывающих предприятий АПК.

Источники

1. *Выборнов, В. И.* Методы определения и обоснования экономической эффективности производства в условиях рыночной экономики / В. И. Выборнов // Актуальные проблемы развития промышленных предприятий: теория и практика : сб. науч. тр., посвящ. 60-летию кафедры экономики пром. предприятий БГЭУ / Белорус. гос. экон. ун-т ; под ред. Л. Н. Нехорошевой. — Минск, 2006. — С. 522–534.

М. Ю. Герасимчик

*Научный руководитель — кандидат экономических наук А. В. Федоркевич
БГЭУ (Минск)*

ЭФФЕКТ ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА

Согласно данным Национального банка Республики Беларусь, сумма выданных кредитов реальному сектору экономики за последние 5 лет имеет положительную динамику. В этой связи весьма актуальной и востребованной становится методика анализа эффективности использования кредитных ресурсов, полученных коммерческими организациями. Одним из показателей, применяемых для оценки эффективности использования заемного капитала, является эффект финансового рычага. Он показывает, на сколько процентов увеличится рентабельность собственного капитала организации за счет привлечения в оборот заемного капитала.

Анализируя литературные источники, можно констатировать, что проблема определения эффекта финансового рычага достаточно рассмотрена в работах многих авторов. При этом наблюдается отсутствие единого подхода к определению его сущности.

Для расчета эффекта финансового рычага (ЭФР) и влияния на его величину различных факторов традиционно используется факторная модель:

$$\text{ЭФР} = (R_{\text{общ}} - Ц_{\text{ЗК}}) \cdot (1 - K_{\text{Н}}) \cdot \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}, \quad (1)$$

где $R_{\text{общ}}$ — рентабельность совокупного капитала; $Ц_{\text{ЗК}}$ — средневзвешенная цена заемных ресурсов; $K_{\text{Н}}$ — уровень налогового изъятия прибыли; ЗК — средняя сумма заемного капитала; СК — средняя сумма собственного капитала.

Стоит отметить, что важным методологическим аспектом при определении эффекта финансового рычага является расчет цены каждого источника привлеченных ресурсов и средневзвешенной цены заемного капитала [1, с. 248].