

**Ирина ЩИТНИКОВА,**  
аспирантка БГЭУ

# Как показать показатели

**Используемые критерии и система показателей для оценки эффективности работы предприятия имеют практическую значимость. С их помощью определяются экономическая стратегия предприятия, его финансовое состояние, уровень оплаты труда работников, величина прибыли, уплачиваемых налогов, банкротство предприятия.**

В нашей республике названные показатели не регламентированы соответствующими министерствами и ведомствами. Отсутствуют и указания по использованию единой методики для определения избранных показателей оценки эффективности работы предприятия. Традиционные показатели балансовой, чистой прибыли и прибыли от реализации без сопоставления с используемым капиталом, с количеством работников не характеризуют отдачу факторов производства.

При обосновании эффективности бизнес-планов используются показатели соотношения чистой прибыли к инвестициям на проект. Это позволяет определять срок их окупаемости. Но существует много нерешенных вопросов в определении показателя прибыли от реализации продукции (товаров, услуг), а также в формировании чистой прибыли. По сложившейся практике этот показатель от реализации на предприятиях Республики Беларусь определяется по

форме 2 «Отчет о прибылях и убытках» как разница между выручкой и налогами от реализации, затратами на производство и сбыт. Отсюда рентабельность исчисляется отношением прибыли к затратам на производство и сбыт (себестоимости) реализованной продукции. Исчисленная по этой методике рентабельность достигает значительных размеров и не отражает истинного состояния дел на предприятиях. Потому что в условиях формирования свободных рыночных цен решающее влияние на прибыль оказывает их постоянное повышение. Пересчет же прибыли с учетом роста индекса цен на реализованную продукцию в Республике Беларусь не проводится. Поэтому более правильным было бы определять рентабельности продаж (рентабельность реализованной продукции) как отношение прибыли от реализации продукции к объему реализации. Этот показатель хотя и гораздо меньше, чем показатель рентабельности реализованной

продукции, исчисленный как отношение прибыли к себестоимости реализованной продукции, но он сопоставимый хотя бы в отчетном году и характеризует эффективность не только по отношению к затратам, но и ко всему процессу формирования объема реализованной продукции.

При отсутствии показателей оценки эффективности производства и методики их расчета нет необходимости выявлять резервы улучшения использования производственного потенциала и обосновывать возможности его обновления, изыскивать резервы повышения оплаты труда работающим. Ибо отсутствует практическая возможность учитывать эффективность функционирования капитала при определении его рыночной цены в условиях приватизации.

В основе формирования показателей эффективности производства должны лежать слагаемые процесса производства, т.е. факторы создания богатства на каждом предприятии и его распределение (рис. 1).

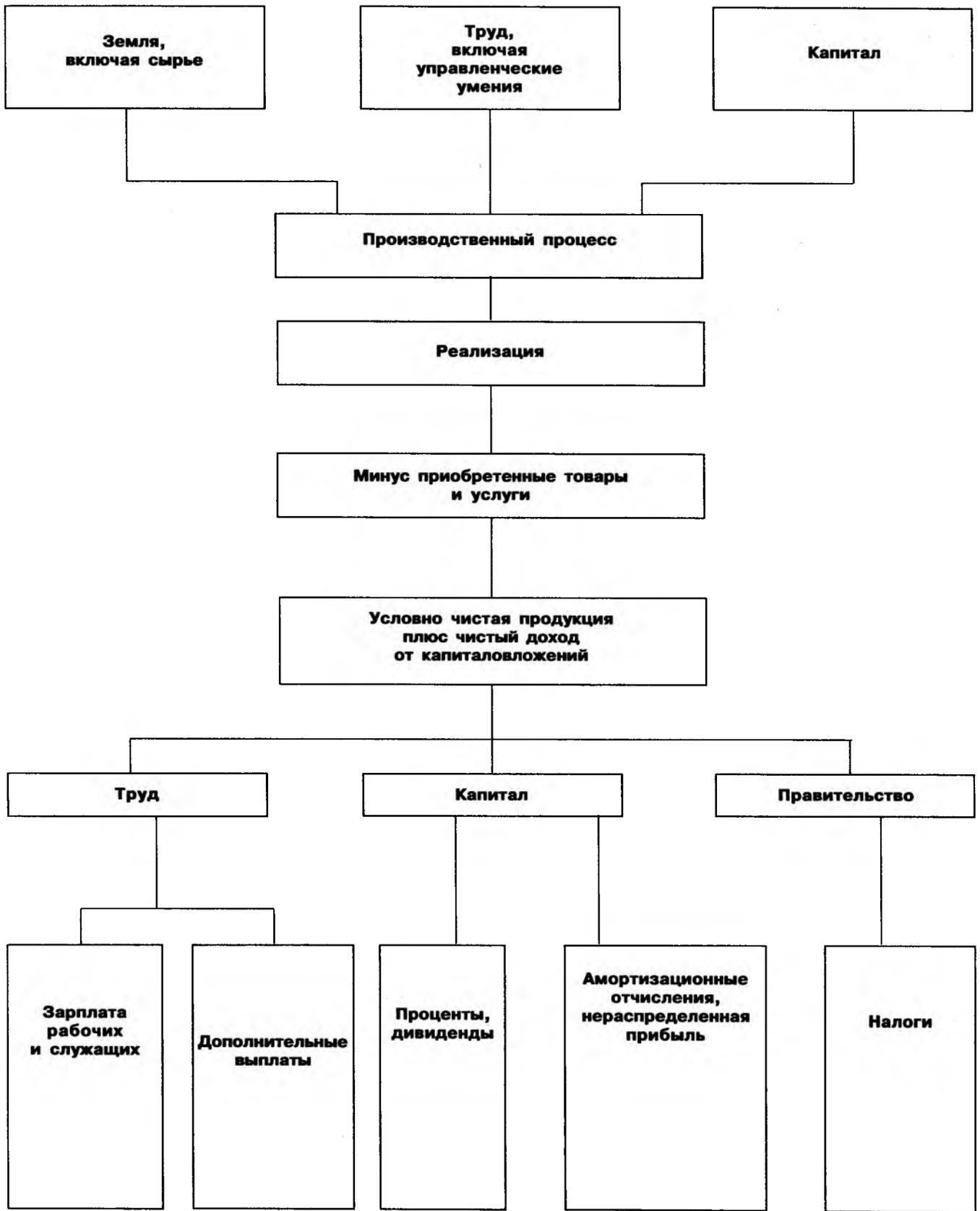


Рис.1. Формирование и распределение богатства предприятия.

Учитывая значимость всех составляемых процесса производства, критерием его эффективности является созданное на предприятии богатство, в состав которого входят не только прибыль, но и оплата работникам, и величина амортизационных отчислений, и величина налогов.

При таком подходе к оценке эффективности производства совокупность средств и предметов труда рассматривается как имуще-

ство предприятия, составляющее материально-технические ресурсы, использование которых совместно с трудовыми ресурсами в процессе производства создает экономическую выгоду. Последняя должна определяться притоком денежных средств от реализации и в соответствии с процентом по ценным бумагам, величиной чистой прибыли, богатством предприятия. Используя показатель богатства предприятия в качестве критерия

эффективности производства, необходимо исходить из специфики предприятия, так как имеются существенные различия между сборочными предприятиями и предприятиями, осуществляющими производственный процесс от производства сырья до выпуска готовой продукции. Различие заключается в создании условно чистой продукции, т.е. богатства предприятия.

Приведем пример в таблице.

Таблица

Показатели работы предприятия

Показатели	Предприятие «А»	Предприятие «Б»
А	1	2
1. Выручка от реализации, млн.руб.	100	100
2. Приобретенные сырье, материалы, полуфабрикаты, млн.руб.	80	20
3. Условно чистая продукция, млн.руб.	20	80
4. Используемый капитал, млн.руб.	40	75
5. Коэффициент использования капитала: по условно чистой продукции	0,5	1,07
по реализации	2,5	1,33

Коэффициент эффективности производства, рассчитанный по объему реализации, у предприятия «А» гораздо выше, чем у предприятия «Б». Но объем реализованной продукции не является критерием богатства предприятия. Реальное богатство предприятия измеряется условно чистой продукцией. Коэффициент эффективности, исчисленный отношением условно чистой прибыли к используемому капиталу, гораздо выше у предприятия «Б». Это означает, что у данного предприятия достаточно притока чистых денежных средств (выручка от реализации — покупные изделия, сырье и др.) для оплаты труда работникам, для выплаты налогов, для формирования амортизационных отчислений и чистой прибыли.

Если оценка эффективности

производства производится за несколько лет или в сравнении с предыдущим годом, то надо определить условно чистую продукцию с учетом соответствующего индекса цен на производимую продукцию, а капитал пересчитать в сопоставимые условия по индексу цен средств производства. В расчетах величины основного капитала используется его остаточная стоимость, учитываемая как чистая стоимость капитала.

При оценке эффективности производства критерий, исчисляемый условно чистой продукцией, должен дополняться системой показателей: чистой прибылью на 1 руб. капитала, рентабельностью капитала, исчисленной по балансовой и чистой прибыли, по прибыли от реализации. Практическую значимость имеет и такой показа-

тель эффективности производства, как богатство предприятия, остающееся в его распоряжении. Этот показатель определяется как общая величина произведенного богатства за минусом бюджетных и внебюджетных налогов и отчислений.

Критерий эффективности производства целесообразно дополнить и показателями, характеризующими эффективность использования рабочей силы и, в частности, условно чистой продукцией и прибылью, приходящихся на 1 работника, в том числе на 1 работника промышленно-производственного персонала, номинальной и реальной заработной платой. Эти показатели не только дополняют критерий эффективности производства, но и характеризуют долю работников в созданном богатстве предприятия.