

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/325877>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: АФХД (анализ финансово-хозяйственной деятельности)

ВВЕДЕНИЕ 3

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 5

1.1. Понятие и сущность экономической эффективности 5

1.2. Основные методы измерения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия 17

1.3. Факторы повышения экономической эффективности 24

2. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «СНХЗ» 36

2.1. Общая характеристика деятельности предприятия как участника ВЭД 36

2.2. Анализ экономической эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия 51

3. МЕРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 61

3.1. Разработка рекомендаций по улучшению эффективности деятельности АО «СНХЗ» на внешнем рынке 61

3.2. Экономическая оценка предложенных мероприятий 73

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 76

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 80

Экономическая эффективность - это когда все товары и факторы производства в экономике распределяются по наиболее ценным видам использования, а отходы устраняются или сводятся к минимуму. Система считается экономически эффективной, если факторы производства используются на уровне, равном или близком к их мощности. Напротив, система считается экономически неэффективной, если имеющиеся факторы не используются в полной мере [8, с.43]. Растроченные впустую ресурсы и безвозвратные потери могут привести к экономической неэффективности.

То, насколько эффективно скудные ресурсы общества используются для производства товаров, отражает экономическую эффективность.

Рисунок 1 - Понятие экономической эффективности [16]

У экономистов есть несколько способов измерения экономической эффективности, основанных на распределении ресурсов, затрат или распределении конечных потребительских товаров.

Эффективность производства - это ситуация, когда фирмы стремятся к наилучшему сочетанию ресурсов для снижения своих производственных издержек.

Чтобы оценить эффективность распределения, нужно экономические ресурсы распределить таким образом, чтобы обеспечить наивысшее удовлетворение потребителей по сравнению со стоимостью ресурсов.

Парето определяет эффективность к той ситуации, когда невозможно улучшить положение одного человека, не причинив вреда положению другого человека.

Рисунок 2 - Парето-эффективность [16]

Если каждый ресурс оптимально распределяется для наилучшего обслуживания каждого человека или организации при минимизации отходов и неэффективности, то тогда можно говорить об экономической эффективности. Когда экономика экономически эффективна, любые изменения, внесенные в помощь одному субъекту, нанесут ущерб другому. Что касается производства, то товары производятся с наименьшими возможными затратами, равно как и переменные затраты на производство.

Некоторые термины, которые охватывают этапы экономической эффективности, включают эффективность распределения, производственную эффективность, эффективность распределения и эффективность по Парето. Состояние экономической эффективности, по сути, является теоретическим; предел, к которому можно приблизиться, но которого никогда не достичь. Вместо этого экономисты рассматривают величину потерь, называемых отходами, между чистой эффективностью и реальностью, чтобы увидеть, насколько эффективно функционирует экономика [2, с.113].

Принципы экономической эффективности основаны на концепции нехватки ресурсов. Следовательно, не существует достаточных ресурсов для обеспечения того, чтобы все аспекты экономики всегда функционировали с максимальной отдачей. Вместо этого скудные ресурсы должны распределяться идеальным образом для удовлетворения потребностей экономики, одновременно ограничивая количество образующихся отходов. Идеальное государство связано с благосостоянием населения, при этом максимальная эффективность также приводит к максимально возможному уровню благосостояния, основанному на имеющихся ресурсах.

Рисунок 3 – Элементы экономической эффективности [5, с.65]

Один из способов измерения экономической эффективности основан на неиспользуемом производственном потенциале экономики или системы. В Соединенных Штатах об этом сообщается в ежеквартальном обзоре загрузки производственных мощностей, публикуемом бюро переписи населения каждые три месяца. Производственные фирмы стремятся максимизировать свою прибыль, принося наибольший доход при минимизации затрат. Для этого они выбирают комбинацию входных данных, которая минимизирует их затраты при производстве максимально возможного объема продукции. Поступая таким образом, они работают эффективно; когда все фирмы в экономике поступают так, это называется производственной эффективностью.

Потребители аналогичным образом стремятся максимизировать свое благосостояние, потребляя комбинации конечных потребительских товаров, которые обеспечивают максимальное полное удовлетворение их желаний и потребностей при наименьших затратах для них. Возникающий в результате потребительский спрос направляет производственные (с помощью законов спроса и предложения) фирмы к производству в экономике нужного количества потребительских товаров, которые обеспечат наивысшее удовлетворение потребителей по сравнению с затратами на ресурсы. Когда экономические ресурсы распределяются между различными фирмами и отраслями промышленности (каждая из которых следует принципу производственной эффективности) таким образом, чтобы производить нужное количество конечных потребительских товаров, это называется эффективностью распределения.

Наконец, поскольку каждый индивид оценивает товары по-разному и в соответствии с законом убывающей предельной полезности, распределение конечных потребительских товаров в экономике является эффективным или неэффективным. Эффективность распределения - это когда потребительские товары в экономике распределяются таким образом, что каждая единица потребляется индивидом, который ценит эту единицу наиболее высоко по сравнению со всеми другими индивидами. Обратите внимание, что этот тип эффективности предполагает, что величина ценности, которую люди придают экономическим благам, может быть определена количественно и сопоставлена между отдельными людьми.

Рисунок 4 – Анализ экономической эффективности деятельности предприятия [18]

Измерение экономической эффективности часто носит субъективный характер и основывается на предположениях о создаваемом социальном благе, или благосостоянии, и о том, насколько хорошо это служит потребителям. В этом отношении благосостояние относится к уровню жизни и относительному комфорту, испытываемому людьми в рамках экономики. На пике экономической эффективности (когда экономика находится на уровне производительности и распределения ресурсов) благосостояние одного человека не может быть улучшено без последующего снижения благосостояния другого. Этот момент называется эффективностью по Парето.

Даже если будет достигнута эффективность по Парето, уровень жизни всех людей в экономике может быть неодинаковым. Эффективность по Парето не включает вопросы справедливости или равенства между теми, кто работает в рамках конкретной экономики. Вместо этого основное внимание уделяется исключительно достижению точки оптимальной работы с точки зрения использования ограниченных или дефицитных ресурсов. В нем говорится, что эффективность достигается, когда существует распределение, при котором положение одной стороны не может быть улучшено без ухудшения положения другой стороны.

Многие экономисты считают, что приватизация может повысить эффективность некоторых государственных предприятий, подвергнув их бюджетному давлению и рыночной дисциплине. Это требует от администраторов этих компаний снижения их неэффективности путем сокращения численности непродуктивных отделов или снижения затрат.

Техническая эффективность - это то, насколько эффективно компания или система максимизирует

производство на основе ограниченного числа ресурсов [15, с.124]. Считается, что компания технически эффективна, если она не может производить больше товаров без увеличения количества используемых в производстве ресурсов, таких как рабочая сила или сырье. Напротив, экономическая эффективность направлена на минимизацию затрат на единицу продукции. Это может быть аналогичной целью с технической эффективностью, но они не всегда совпадают.

Налоги часто приводят к снижению экономической эффективности, приводя к безвозвратным потерям. Например, налог с продаж на определенный товар увеличивает цену, тем самым снижая объем продаж. Эти упущенные продажи считаются безвозвратными потерями, поскольку они представляют собой потенциальную экономическую деятельность, которая не была реализована из-за налога с продаж.

Реклама может повысить экономическую эффективность, поддерживая конкуренцию между различными компаниями на одном и том же рынке. Поскольку предприятия конкурируют за потребителей, они могут полагаться на рекламу для информирования покупателей о лучших предложениях и товарах. Если бизнес успешно привлекает больше клиентов с помощью рекламы, он может снизить свои затраты за счет эффекта масштаба. Однако реклама также может иметь негативные последствия, такие как убеждение потребителей покупать товары по завышенной цене.

Экономическая эффективность - это показатель того, насколько хорошо работает рынок или фирмы на нем. Существуют различные аспекты эффективности [13, с.66]. Эффективность производства (также называемая технической эффективностью) возникает, когда фирма производит заданный объем продукции при наименьших удельных затратах на производство с учетом используемой технологии. Родственным понятием является х-неэффективность, которая измеряет затраты, понесенные фирмой сверх тех, которые были бы понесены на конкурентном рынке. Примером может служить 'позолота' офисного пакета генерального директора. Разница в затратах отражает способность фирмы, по крайней мере в некоторой степени, игнорировать давление рынка, то есть свою рыночную власть.

Рисунок 5 - Виды экономической эффективности [19]

То, насколько эффективно ресурсы распределяются между производственными видами деятельности для наилучшего удовлетворения потребительских предпочтений, отражает эффективность распределения. Фирмы будут эффективны в распределении ресурсов, когда потребители, готовые заплатить цену, по крайней мере, равную предельным издержкам производства продукта, получают предложение.

В совокупности эффективность производства и распределения являются статическими показателями, поскольку они оцениваются в определенный момент времени и поэтому предполагают, что заданы ключевые переменные, такие как технология.

Транзакционные издержки, как следует из названия, - это затраты, возникающие при совершении продажи и являющиеся дополнительными к себестоимости производства. Они включают в себя затраты на мониторинг, контроль и управление транзакциями. Решения о том, брать ли ресурсы с рынка или обеспечивать себя самостоятельно, по крайней мере частично, являются отражением этих издержек - высокие операционные издержки создают стимул к самообеспечению. Можно утверждать, что обеспечение того, чтобы организационная структура бизнеса сводила к минимуму эти затраты, является одной из форм эффективности. Однако, несмотря на признание значимости транзакционных издержек, это мнение не является единодушно принятым.

Динамическая эффективность - это оценка того, насколько быстро и полно фирмы приспосабливаются к изменениям, будь то со стороны спроса, например, изменение потребительских предпочтений, или со стороны предложения, например, внедрение новой технологии, снижающей затраты. Следовательно, это тесно связано с НИОКР и инновациями. Динамическая эффективность также может быть повышена за счет внедрения более совершенных методов работы. Это приведет к снижению кривой средних затрат в долгосрочной перспективе, но дополнительные затраты, связанные с этим, могут увеличить затраты в краткосрочной перспективе, что представляет собой противоречие между краткосрочными и долгосрочными выгодами.

Центральное место в политике и законодательстве в области конкуренции занимает признание того, что на конкурентных рынках неэффективные фирмы не выживут. Они понесут более высокие затраты, чем их конкуренты, и поэтому будут вытеснены с рынка по цене, или же они могут поставлять продукт не того качества или разнообразия, которые нужны потребителям. Уход этих фирм позволяет перераспределить ресурсы в пользу других фирм, которые будут лучше обслуживать рынок. Учитывая это, только поведение, исключаящее или сдерживающее фирмы, которые, по крайней мере, столь же эффективны, как и фирма,

участвующая в таком поведении, вероятно, будет противоречить законодательству о конкуренции. Однако компания, выходящая на рынок, может быть неэффективна в производстве, даже если, утвердившись, она может быть более эффективной, чем действующие фирмы, потому что, например, у нее лучший продукт или более совершенная технология. Поведение, которое привело к уходу этой фирмы или даже ограничило ее способность эффективно конкурировать, может нанести ущерб конкурентному процессу [14, с.155]. Рынки, которые не очень конкурентоспособны, как правило, относительно неэффективны. Отсутствие конкуренции означает, что производители могут ограничивать объем производства и устанавливать цену, превышающую экономические издержки производства (которые включают возврат капитала). Если себестоимость единицы продукции снижается по мере увеличения объема производства, это будет неэффективным производством. Кроме того, монополист, скорее всего, будет неэффективен. Кроме того, более высокие цены означают, что потребители теряют часть преимуществ от совершения сделок на рынке, то есть потребительский избыток уменьшается. Это передается производителям в виде экономической ренты/монопольной прибыли. В ответ на повышение цен некоторые потребители переключатся на другие продукты, которые дешевле, но менее предпочтительны. Возросший спрос на эти продукты заставляет эти предприятия расширять производство. В результате ресурсы перемещаются с производства продуктов, которые предпочитали потребители, на те, которые они предпочитают меньше – ресурсы распределяются неэффективно. Однако, если монополист может в совершенстве проводить ценовую дискриминацию, взимая с каждого потребителя плату за его предельную готовность платить, все потребители, готовые оплачивать предельные издержки поставок, получают предложение, и этот результат является эффективным с точки зрения распределения.

Рисунок 6 – Показатели экономической эффективности [21]

Динамическая эффективность является двигателем экономического роста, и ее движущей силой являются инновации. Инновации могут принести пользу потребителям, делая доступными новые продукты, которые лучше соответствуют потребительским предпочтениям, делая существующие продукты более безопасными и предоставляя потребителям больше разнообразия. Потребители извлекают выгоду из инноваций, которые предоставляют им более качественные продукты, хотя они могут делать это по более высокой цене (более высокая цена на новые медицинские процедуры). Это выявляет противоречие между статической эффективностью, которая фокусируется на цене, и динамической эффективностью. Кроме того, экономия средств, связанная с технологическими усовершенствованиями, может и не переложиться на плечи потребителей, но она действительно представляет собой увеличение общего благосостояния. Напряженность здесь иллюстрирует дискуссию относительно показателя благосостояния, по которому оценивается эффективность поведения.

Инновационные модели дистрибуции, такие как платформенный бизнес, хотя и явно обеспечивают значительные преимущества для потребителей, вызвали опасения по поводу возросшей концентрации рынка в связи с доминированием таких мегаплатформ, как Google и Facebook. Эффективность, обеспечиваемая развитием экосистем вокруг исходной платформы, может создавать барьеры для входа, особенно для поставщиков только части предложений платформы.

Часто говорят, что политика в области конкуренции поощряет конкуренцию не ради конкуренции, а потому, что конкуренция делает рынки эффективными, а эффективные рынки повышают экономическое благосостояние. Однако, если на рынке происходят значительные сбои, это может оказаться не лучшим результатом. Действительно, действия, направленные на преодоление провалов рынка и повышение эффективности, такие как введение вертикальных ограничений, могут ослабить конкуренцию. Это создает еще одно потенциальное противоречие между политикой в области конкуренции и законодательством, а также политикой, направленной на повышение эффективности и стимулирование роста.

Таким образом, экономическая эффективность относится к эффективному использованию производственных ресурсов, таких как сельскохозяйственные угодья, производственные мощности, сырье или рабочая сила. У экономистов есть несколько способов измерения экономической эффективности. Понимание и повышение эффективности является одной из главных задач экономики.

1.2. Основные методы измерения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

Термин "эффективность" относится к пиковому уровню производительности, при котором используется

наименьшее количество входных данных для достижения максимального объема выпуска. Эффективность требует сокращения количества ненужных ресурсов, используемых для получения заданного результата, включая личное время и энергию [9, с.114].

Можно измерить эффективность и определить ее с помощью отношения полезного объема производства к общему объему затрат. Повышенная эффективность сводит к минимуму потери ресурсов, таких как физические материалы, энергия и время, при достижении желаемого результата. Можно измерить эффективность, разделив общий объем производства на общий объем затрат. Эффективность является важным атрибутом, поскольку всех ресурсов не хватает. Также можно измерить эффективность своих инвестиций, используя показатель рентабельности инвестиций.

Рисунок 7 – Направления оценки эффективности [20]

Эффективность достигается, когда сокращается количество отходов для производства определенного количества товаров или услуг. Она является важным атрибутом, поскольку всех ресурсов не хватает. Существует целый ряд различных типов эффективности, включая экономическую эффективность, рыночную эффективность и операционную эффективность.

Термин "эффективность" можно определить как способность достигать конечной цели практически без потерь, усилий или энергии. Она может быть использована различными способами для описания различных процессов оптимизации. Таким образом, анализ эффективности может помочь снизить затраты и увеличить прибыль. Например: корпорации могут измерять эффективность своего производственного процесса, что может помочь им сократить затраты при одновременном увеличении объема производства, что может привести к увеличению продаж и выручки.

Эффективность означает, что можно достичь своих результатов, наилучшим образом используя имеющиеся у вас ресурсы. Проще говоря, что-то эффективно, если ничего не тратится впустую и все процессы оптимизированы. Это включает в себя использование денег, человеческого капитала, производственного оборудования и источников энергии.

Потребители могут приобрести энергоэффективные приборы, чтобы сократить свои счета за электроэнергию и при этом сократить выбросы парниковых газов.

Инвесторы могут определить эффективность своих инвестиций, используя показатель рентабельности инвестиций (ROI), который показывает доходность инвестиций относительно их стоимости.

Как отмечалось выше, эффективность поддается измерению и может быть выражена в виде коэффициента или процента. Можно измерить это, используя следующую формулу [4, с.226]:

Эффективность = Выход ÷ Входные данные

Результат (или результат работы) - это общий объем выполненной полезной работы без учета каких-либо отходов и порчи. Если вы хотите выразить эффективность в процентах, просто умножьте это соотношение на 100.

Эффективность измеряет любую производительность, при которой используются минимальные входные данные для получения максимального количества выходных данных. Проще говоря, вы эффективны, если получаете больше, используя меньше.

Делится эффективность обычно на множество различных категорий. Можно описать некоторые из ключевых типов, включая экономическую эффективность, рыночную эффективность и операционную эффективность.

Оптимизация ресурсов для наилучшего обслуживания каждого человека в данном экономическом состоянии связана с экономической эффективностью. Ни один установленный порог не определяет эффективность экономики, но показатели включают товары, выводимые на рынок с минимально возможными затратами, и рабочую силу, обеспечивающую максимально возможный результат.

Рисунок 8 – Факторы экономической эффективности [17]

Эффективность описывает, насколько хорошо цены интегрируют доступную информацию. Это означает, что рынки эффективны, когда вся информация уже включена в цены. Нет никакого способа обыграть рынок, поскольку в наличии нет недооцененных или переоцененных ценных бумаг. Эффективность рынка

была формализована в 1970 году экономистом Юджином Фамой, чья гипотеза эффективного рынка (ЕМН) гласит, что инвестор не может превзойти рынок. Фاما также заявила, что рыночных аномалий существовать не должно, поскольку они будут немедленно устранены в арбитражном порядке.

Книги, монографии, диссертации

1. Бандурин, А.В. Финансовая стратегия корпорации/ А.В. Бандурин. – М.: Инфра-М, 2017. – 335 с.
2. Бариленко, В. И. и др. Основы бизнес — анализа: учебное пособие. / В. И. Бариленко. — М.: КНОРУС, 2018. — 272 с.
3. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учебное пособие для вузов. /С.В. Валдайцев. — М.: Филинь, 2021. – 375 с.
4. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса: учебное пособие/ С.В. Валдайцев. - М.: Проспект, 2020. - 253 с.
5. Грибовский, С.В. Методы капитализации доходов: Курс лекций. / С.В. Грибовский. – Санкт-Петербург, 2019. – 172 с.
6. Григорьев, В.В., Федотова М.А. Оценка предприятия: теория и практика. / В.В. Григорьев. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2018. – 320 с.
7. Грязнова, М.А. Оценка стоимости предприятия/ М.А. Грязнова. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 544 с.
8. Есипов, В.Е. Оценка бизнеса/ В.Е. Есипов. – СПб.: Питер, 2021. – 612 с.
9. Литвак, Б.Г. Разработка управленческого решения: учебник. 4-е издание, с испр./ Б.Г.Литвак. – М: Дело, 2019. – 309 с.
10. Нечаев, Е.И. Организация производства и предпринимательской деятельности/ Е.И. Нечаев. – Краснодар: КубГАУ, 2018. – 266 с.
11. Радченко, Л.А. Организация производства на предприятиях/ Е.И. Радченко. - Ростов н/Д: Феникс, 2020. - 352 с.
12. Ребрин, Ю.И. Основы экономики и управления производством/ Ю.И. Ребрин. – Таганрог: ТРТУ, 2021. – 145 с.
13. Степанов, И.Г. Организация производства/ И.Г. Степанов. – Новокузнецк: КемГу, 2018. – 209 с.
14. Фасахов, А.И. Основы коммерческой деятельности/ А.И. Фасахов. – Нижний Новгород: НГТУ, 2019. – 362 с.
15. Чуев, И.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности/ И.Н. Чуев. – М.: Дашков и К, 2020. – 367 с.

Электронные ресурсы

16. Азаренкова Г.М. Финансы предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnikionline.com>
17. Каменски Х. Методы стратегического анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/05/18/-4-1214035316/20085.pdf>
18. Сергеев И.В. Экономика предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnik.biz>
19. экономический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com>
20. финансы и кредит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fin-izdat.ru>
21. финансовый менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finman.ru>
22. центр управления финансами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/economy/Cenoobrazovanie.php>
23. международный научно- исследовательский журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://research-journal.org>
24. проблемы современной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota/325877>