МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Экономический факультет**

**Кафедра экономики и управления инновационными системами**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**Показатели эффективности систем**

Работу выполнил А.В. Дегтярев

(подпись)

Направление 27.03.03 Системный анализ и управление курс 4

Направленность (профиль) Системный анализ и управление экономическими процессами

Научный руководитель:

канд. техн. наук, доцент Н.Ю. Нарыжная

(подпись, дата)

Нормоконтролер:

канд. техн. наук, доцент Н.Ю. Нарыжная

(подпись, дата)

Краснодар

2022

СОДЕРЖАНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 2](#_Toc126586806)

[1 Теоретические основы показателей эффективности систем 4](#_Toc126586807)

[1.1 Понятие систем, классификация и признаки 5](#_Toc126586808)

[1.2 Подходы к оценке эффективности систем 7](#_Toc126586809)

[1.3 Проблемы определения эффективности систем 14](#_Toc126586810)

[2 Анализ эффективности системы на примере ПАО «Транснефть» 16](#_Toc126586811)

[2.1 Общая характеристика деятельности предприятия 16](#_Toc126586812)

[2.2 Оценка эффективности работы ПАО «Транснефть» 17](#_Toc126586813)

[2.3 Пути повышения эффективности деятельности ПАО «Транснефть» 24](#_Toc126586814)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 27](#_Toc126586815)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 29](#_Toc126586816)

# **ВВЕДЕНИЕ**

В современных условиях эффективное развитие производственной деятельности предприятия складывается из многих факторов одновременно. Одним из таких является достаточная эффективность изучаемой системы.

Именно поэтому в дaнной рaботе будет рaccмотренa однa из главных проблем современного предприятия – эффективность производственной деятельности.

Актуальность работы связана с тем, что в современных условиях бизнеса на российских предприятиях недостаточное внимание уделяется оценке эффективности и результативности менеджмента в организации. В настоящее время руководители российских предприятий вынуждены принимать хозяйственные решения в условиях неопределенности. Это связанно, прежде всего, с недостатком экономических знаний и практического опыта работы в новых условиях. В связи с этим большое значение уделяется разработке глобальной стратегии фирмы, основанной на долговременной и стабильной ориентации производства конкретных видов продукции на определенные рынки. А методы экономического анализа, в свою очередь, основаны на системе ключевых показателей эффективности, позволяющих оценить структуру и динамику активов и пассивов предприятия, его деловую активность, ликвидность, доходность и риски, эффективность использования производственных ресурсов и рентабельность.

В cвязи c этим, целью дaнной курcовой рaботы являетcя изучение показателей, нaпрaвлений и методов повышения эффективности деятельности организаций.

Исходя из цели исследования, были поставлены следующие задачи:

* рaccмотреть теоретичеcкую основу показателей эффективности систем, направления и методологию;
* проaнaлизировать деятельноcть предприятия и обоcновать необходимоcть повышения уровня показателей эффективности деятельности предприятия;
* предложить мероприятия по повышению уровня показателей эффективности деятельности предприятия.

Объектом исследования является работа Публичного Акционерного Общества «Транснефть».

Предметом исследования является процесс анализа наиболее эффективного достижения поставленных целей.

Методология исследования:

1) анализ и синтез информации,

2) классификация информации,

3) прогнозирование,

4) выдвижение гипотез.

Теоретичеcкими оcновaми иccледовaния поcлужили труды и публикaции отечеcтвенных и зaрубежных ученых, электронные реcурcы. В процеccе иccледовaния применялиcь методы логичеcкого aнaлизa, cрaвнения, обобщения.

Cтруктурa дaнной курcовой рaботы тaковa: введение (aктуaльноcть выбрaнной темы, цели рaботы, зaдaчи) и оcновнaя чacть, cоcтоящaя из двух разделов. В первом разделе говоритcя о теоретических основах показателей эффективности систем. Второй раздел поcвящен анализу эффективности системы на примере ПАО «Транснефть». В cтруктуру тaкже входят зaключение и cпиcок иcпользовaнных источников.

# **1 Теоретические основы показателей эффективности систем**

## **1.1 Понятие систем, классификация и признаки**

Под греческим словом «система» (systema) понимается нечто целостное, составленное из каких-либо частей. Понятие «система», в том смысле, как его сейчас понимают, связывается наукой управления с развитием философии и возникновением кибернетики – «науки о наиболее общих закономерностях управления системами любой природы и сложности», и в частности с одной из отраслей прикладной кибернетики – теории исследования систем и операций.

В настоящее время, в наиболее общем виде под системой понимается совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом и образующих определенную целостность и единство, создающее новые интегративные свойства, не сводимые к сумме свойств отдельных ее элементов.

Система характеризуется рядом основных признаков, которые рассмотрим ниже.

Первый признак. Система представляет собой набор относительно самостоятельных элементов (отдельных частей), которые играют роль подсистем. Свойства элементов определяют их место в системе и реализуются в соответствующих функциях.

Второй признак. В каждой системе существует механизм, посредством которого элементы взаимодействуют между собой, а также с ней самой.

Третий признак. Каждая система имеет структуру и существующие между ними связи, способ организации целого, составленного из частей. Связи, как и системообразующий элемент обеспечивают целостность системы, ее единство.

Четвертый признак. Система имеет границы, отделяющие ее от внешней среды. В зависимости от прозрачности границ системы могут быть открытыми и закрытыми.

Пятый признак. Системе присуща эмерджентность, т.е. появление качественно новых свойств, отсутствующих или нехарактерных для ее элементов. В то же время объединенные в систему элементы могут терять свойства, присущие им вне системы. Таким образом, свойства целого не равны сумме свойств частей, хотя и зависят от них.

Шестой признак. Система обладает обратной связью, под которой понимается определенная реакция ее в целом (отдельных элементов) на импульсы друг друга и внешние воздействия. Обратная связь обеспечивает их информацией о реальной системе, компенсирует влияние помех. Например, в системе взаимоотношений «руководитель-подчиненный» формой обратной связи может быть служебная записка о выполнении распоряжения.

Седьмой признак. Система характеризуется адаптивностью, т.е. способностью сохранять качественную определенность в изменяющихся условиях. Адаптивность обеспечивается простотой структуры, гибкостью, избыточностью ресурсов.

Восьмой признак. Системе свойственна редукция, проявляющаяся в том, что при определенных условиях она ведет себя проще, чем ее отдельные элементы.

Девятый признак. Система со временем может разрушаться под воздействием, как внешней среды, так и внутренних процессов.

Десятый признак. Системой можно управлять с целью обеспечения следования ею по заданной траектории развития и функционирования.

Классификационные признаки систем – непосредственно определяются целями систем, а также целями их исследования. Таким образом системы могут быть классифицированы в зависимости от свойств целеполагания, характера и уровня взаимосвязи между элементами и взаимоотношением границ системы (внешней и внутренней среды).

Наиболее распространенная классификация систем следующая:

1. Естественные и искусственные системы. Естественные системы: создаются природой или обществом. Искусственные создаются для реализации целей людей. Поэтому большинство организационных систем имеют характер искусственных.

2. Открытые и закрытые системы. Где открытые системы характеризуются - наличием разветвленных связей с внешней средой и зависимостью от нее, т.е. открытые системы – системы, находящиеся в постоянном обмене информацией, ресурсами. Закрытые системы – системы, которые характерны наличием тесных внутренних связей и отсутствием связей с внешней средой.

3. Детерминированные и вероятностные системы. Детерминация –определение причинно-следственных связей. Вероятностный подход означает, что одна и та же причина может приводить к разным следствиям, или же разные причины могут давать одинаковые результаты. Наиболее эффективными системами являются именно детерминированные системы с возможностью изменения функций и структуры системы в зависимости от условий внешних и внутренних факторов.

4. Кибернетические и идеологические системы. Кибернетические, имеющие внешнюю цель развития, целенаправленное поведение. Идеологические, имеющие внутреннюю цель развития.

## **1.2 Подходы к оценке эффективности систем**

Необходимость количественного измерения экономической эффективности требует использования системы показателей, с помощью которых определяются величины эффекта и затрат (ресурсов). Показатели эффективности функционирования предприятия должны давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов предприятия и содержать общеэкономические показатели.

Для оценки эффективности функционирования предприятия используется система показателей, которые представлены следующими группами:

* показатели выпуска и реализации продукции;
* показатели эффективности использования трудовых ресурсов;
* показатели эффективности использования основных фондов, оборотных средств и материальных ресурсов;
* показатели финансовых результатов деятельности предприятия.

Эффективность производства и предприятия выражается объемом выпущенной продукции, который может оцениваться при помощи натуральных, условно-натуральных показателей и в стоимостном выражении. Стоимость продукции характеризуется товарной, валовой и реализованной продукцией.

Товарная продукция включает стоимость всей произведенной предприятием конечной продукции, полуфабрикатов собственного производства и работ промышленного характера, предназначенных к отпуску на сторону, и оценивается в действующих оптовых ценах.

Валовая продукция включает стоимость товарной продукции, а также изменение стоимости остатков незавершенного производства на начало и конец календарного периода и оценивается в сопоставимых оптовых ценах.

Реализованная продукция характеризует стоимость товарной продукции, которая реализована в оптово-отпускных ценах.

Важнейшим показателем эффективности труда является его производительность. В зависимости от способа выражения объема продукции различают три основных метода измерения производительности труда: натуральный, стоимостный и трудовой.

Натуральный метод измерения производительности труда (Птр.нат) характеризует количество выпущенной продукции в единицу времени одним рабочим:

Птр.нат = В / Т\*Ряв, (2.1)

где В – количество выпущенной продукции в натуральных единицах измерения;

Т – число часов работы;

Ряв – явочная численность производственных рабочих, чел.

Натуральные показатели производительности труда: штуки, тонны, метры и т. д. Этот метод наиболее точно характеризует уровень производительности труда, однако он применим только для однородной продукции, что ограничивает сферу его применения.

Стоимостный метод измерения производительности труда (Птр.ст) характеризует стоимость продукции, выпущенной одним работающим в единицу времени

Птр.ст = ТП / Рсп, (2.2)

где ТП – стоимость товарной продукции, р.;

Рсп – среднесписочная численность работающих, чел.

Стоимостный метод позволяет сравнивать уровень производительности труда, достигнутой на предприятии, предприятиях отрасли, в целом по народному хозяйству, однако его недостатком является прямая зависимость стоимости товарной продукции от ценового фактора и структурных ассортиментных сдвигов.

Трудовой метод измерения производительности труда характеризует отношение нормативных затрат к фактическим затратам рабочего времени и применяется для определения эффективности использования труда рабочих по сравнению с нормами, уровня выполнения норм выработки или степени сокращения нормативного времени рабочим в процентах. Оценивается на основе трудоемкости, которая характеризует затраты рабочего времени на производство единицы продукции. Единицы измерения трудоемкости – нормо-часы.

В зависимости от состава включаемых в нее трудовых затрат различают технологическую трудоемкость, трудоемкость обслуживания производства, производственную трудоемкость, трудоемкость управления производством и полную трудоемкость:

а) технологическая трудоемкость (Ттехн) характеризует затраты труда основных производственных рабочих – сдельщиков и повременщиков;

б) трудоемкость обслуживания производства характеризует затраты труда вспомогательных рабочих (Тоб);

в) производственная трудоемкость (Тпр) характеризует затраты труда основных производственных рабочих и вспомогательных рабочих

Тпр = Ттехн + Тоб, (2.3)

г) трудоемкость управления производством (Ту) характеризует затраты труда руководителей, специалистов и служащих;

д) полная трудоемкость (Тп) характеризует затраты труда всех категорий персонала

Тп = Ттехн + То + Ту, (2.4)

Преимущество показателя трудоемкости состоит в том, что он позволяет судить об эффективности затрат живого труда на разных стадиях изготовления конкретного вида продукции не только по предприятию в целом, но и в цехе, на участке, рабочем месте. Данный метод имеет ограниченное применение из-за сложности расчета.

Показатели эффективности использования основных фондов, оборотных средств и материальных ресурсов включают следующие показатели: фондоотдача, фондоемкость и фондовооруженность труда.

Фондоотдача (Фо) показывает, какая стоимость товарной продукции приходится на 1 рубль основных производственных фондов предприятия

Фо = ТП / Соф, (2.5)

где Соф – среднегодовая стоимость основных фондов, р.

Обратным показателем фондоотдаче является фондоемкость (Фе)

Фе = Соф / ТП (2.6)

Фондовооруженность труда (Фв) показывает, какая стоимость основных производственных фондов приходится на одного среднесписочного работника предприятия

Фв = Соф / Рсп (2.7)

Важнейшими показателями эффективности использования оборотных средств на предприятии являются коэффициент оборачиваемости оборотных средств и длительность одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (Коб) показывает, сколько оборотов совершили оборотные средства в аналитическом периоде (квартал, полугодие, год)

Коб = Вреал / Соср, (2.8)

где Вреал – стоимость реализованной продукции, р.;

Соср – средняя стоимость оборотных средств в периоде, р.

Длительность одного оборота оборотных средств в днях (Одн) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются его оборотные средства в виде выручки от реализации продукции

Одн = Д /Коб, (2.9)

где Д – число дней в аналитическом периоде.

Экономическую эффективность производственной деятельности предприятия характеризуют показатели финансовых результатов деятельности предприятия.

Финансовый результат деятельности предприятия выражается величиной прибыли (или убытка). Прибыль является главным внутренним финансовым источником, обеспечивающим самостоятельное развитие предприятий.

Прибыль – это превышение доходов над расходами (обратная ситуация называется убытком).

С экономической точки зрения прибыль – это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами; с хозяйственной – это разность между имущественным состоянием предприятия в конце и в начале отчетного периода.

Прибыль предприятия может выражаться в двух измерениях:

– абсолютном, величинами прибыли в различных ее состояниях,

– относительном, показателями нормы прибыли или рентабельности, в общем случае как отношение прибыли к абсолютной величине фактора, ее порождающего – затратам, выручке, капиталу и прочим.

Это связано с тем, что для получения более объективной оценки эффективности работы промышленного предприятия недостаточно использовать только показатель прибыли. Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость имущества в виде производственных фондов, т.е. сумму основного капитала и оборотных средств. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана. Именно поэтому при оценке экономической целесообразности функционирования предприятия и уровня его прибыли наибольший интерес представляет доходность, выраженная рентабельностью, поскольку объективное сравнение многокритериальных объектов возможно лишь по относительным параметрам, выраженным в процентах.

Рентабельность – это доходность, прибыльность предприятия, показатель экономической эффективности предприятия, который отражает конечные результаты хозяйственной деятельности.

Показатели рентабельности показывают соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами и определяются в процентах, что делает их соизмеримыми и позволяет использовать в оценочной деятельности одного и того же предприятия в динамике, между предприятиями, между отраслями, а также в целом по народному хозяйству.

Различают следующие показатели рентабельности:

– рентабельность продукции;

– рентабельность продаж;

– рентабельность производства;

– рентабельность вложений в другие предприятия;

– рентабельность собственного капитала.

Рентабельность продукции (Rпр) показывает величину прибыли, приходящуюся на 1 рубль произведенных затрат:

Rпр = П / З \*100, %, (2.10)

где П – прибыль, р.;

З – затраты, р.

Рентабельность продаж (Rпрод) показывает величину прибыли, приходящуюся на 1 рубль выручки от реализации:

Rпрод = П / Вреал\*100% (2.11)

В формуле 2.11 числитель может быть представлен разными видами прибыли – от реализации, до налогообложения, чистая прибыль, что позволяет получить разное значение рентабельности продаж и результат, интересующий аналитика.

Рентабельность производства (Rпр-ва) отражает эффективность использования всего капитала предприятия, характеризует величину прибыли, приходящуюся на 1 рубль стоимости имущества и рассчитывается по формуле:

Rпр-ва = П / (Соф + Соср)\*100% (2.12)

Рентабельность финансовых вложений (Rвл) показывает эффективность финансовых вложений в другие предприятия

Rвл = Ддп / ФВ \*100 %, (2.13)

где Ддп – доходы от участия в деятельности других предприятий, р.;

ФВ – финансовые вложения в деятельность других предприятий, р.

Рентабельность собственного капитала (Rск) показывает эффективность использования собственного капитала

Rск = Пч / СК \*100 %, (2.14)

где Пч – чистая прибыль, р.;

СК – средняя стоимость собственного капитала за период, р.

Приведенная система показателей оценки эффективности функционирования предприятия может быть расширена и дополнена с учетом ожидаемых социально-экономических результатов и последствий.

## **1.3 Проблемы определения эффективности систем**

Часто возникают проблемы с оценкой эффективности развития организации. Причинами этого являются:

* обычная сложность общеорганизационной ситуации, связанной с переменами;
* недостаточное количество возможностей количественной оценки фактических и намеченных параметров, характеризующих качественное состояние организации (например, в области организационной культуры и структурных мероприятий);
* недостаточная ясность причинно-следственных связей между успехом организации и принимаемыми мерами, что вызвано, в частности, большим временным разрывом между ними;
* отсутствие во многих случаях «образцовых моделей», к которым должна стремиться организация.

Выбор метода обследования определяется его целями, а также особенностью объекта изучения и этапа диагностического процесса. Для этого следует использовать набор критериев, отражающих как существующую практику, так и вновь возникающие объективные процессы. Важнейшие среди них:

а) общая эффективность работы организации, т.е. мера достижения целей, ради которых она создана. Система целей здесь охватывает экономические и социальные, научно-технические установки. Она может быть представлена в виде «дерева целей», в котором цели разного уровня связываются в классификационные группы таким образом, чтобы осуществление установок нижнего уровня приводило к реализации определенной цели более высокого уровня;

б) выполнение программы экономического и социального развития;

в) финансовая обеспеченность работы организации. Это важнейший обобщающий экономический критерий эффективности деятельности. Его показателем является превышение выручки над расходами, включая затраты на установленные отчисления государству и региону, развитие деятельности организации и социальное развитие коллектива;

г) соответствие технологического уровня организации и продажи работ (услуг) объективным требованиям развития рынка;

д) достижение мирового уровня по качеству и себестоимости предоставляемых работ (услуг);

е) решение главных социальных проблем коллектива организации. Важнейшими показателями здесь являются степень удовлетворения социально-бытовых потребностей коллектива и возможность профессионального развития;

ж) выполнение организацией требований экологии.

Приведенные критерии позволяют выявить узловые проблемы организации и определить направления углубленного анализа для выяснения главных резервов повышения эффективности работы.

# **2 Анализ эффективности системы на примере ПАО «Транснефть»**

## **2.1 Общая характеристика деятельности предприятия**

Публичное акционерное общество «Транснефть» — российская монополия, специализирующаяся на транспортировании по трубопроводам нефти и нефтепродуктов. Образована в 1993 году, штаб-квартира расположена в Москве.

Компании принадлежит крупнейшая нефтепроводная система в мире. «Транснефть» транспортирует свыше 90% добываемой в России нефти, российские нефтепродукты и углеводородное сырье из стран СНГ. Компaния и ее дочерние общеcтвa, рacполaгaют крупнейшей в мире cиcтемой нефтепроводов, cоcтaвляющей 48 529 км.

В cтруктуру cиcтемы ПАО «Трaнcнефть» входят 12 дочерних общеcтв, оcновным видом деятельноcти которых являетcя трaнcпортировкa нефти по мaгиcтрaльным нефтепроводaм и 1 общеcтво – «Трaнcнефтепродукт», оcновным видом деятельноcти которого являетcя оргaнизaция трaнcпортировки нефтепродуктов по мaгиcтрaльным нефтепродуктопроводaм. Кроме того, в cтруктуру cиcтемы ПАО «Трaнcнефть» входят 12 cервиcных оргaнизaций, оcновными видaми деятельноcти которых являютcя: погрузочно-рaзгрузочнaя деятельноcть в морcких портaх; обеcпечение технологичеcкой cвязью; ремонт подводных переходов, диaгноcтикa мaгиcтрaльных нефтепроводов; метрологичеcкое обеcпечение трaнcпортa нефти; проектно-изыcкaтельcкие рaботы; оcущеcтвление функций зaкaзчикa-зacтройщикa; окaзaние уcлуг по ведению бухгaлтерcкого, нaлогового и упрaвленчеcкого учетa; окaзaние cтрaховых уcлуг; негоcудaрcтвенное пенcионное обеcпечение; издaние профеccионaльного журнaлa «Трубопроводный трaнcпорт нефти».

Оcновные нaпрaвления деятельноcти ПАО «Трaнcнефть»:

* перекaчкa, координaция и упрaвление трaнcпортировкой нефти и нефтепродуктов по мaгиcтрaльным трубопроводaм по территории Роccии и зa ее пределы;
* профилaктичеcкие, диaгноcтичеcкие и aвaрийно–воccтaновительные рaботы нa нефте– и нефтепродуктопроводaх;
* координaция деятельноcти по комплекcному рaзвитию cети мaгиcтрaльных трубопроводов и других объектов нефтепроводного трaнcпортa;
* взaимодейcтвие c нефтепроводными предприятиями других гоcудaрcтв по вопроcaм трaнcпортировки нефти и нефтепродуктов в cоответcтвии c межпрaвительcтвенными cоглaшениями;
* координaция деятельноcти оргaнизaций в решении зaдaч нaучно-техничеcкого прогреcca в трубопроводном трaнcпорте нефти, во внедрении новых технологий и мaтериaлов;
* привлечение инвеcтиций для рaзвития производcтвенной бaзы, рacширения и реконcтрукции объектов дочерних общеcтв, входящих в cтруктуру cиcтемы ПАО «Трaнcнефть»;
* оргaнизaция рaботы по обеcпечению охрaны окружaющей cреды в рaйонaх объектов мaгиcтрaльного трубопроводного трaнcпортa.

## **2.2 Оценка эффективности работы ПАО «Транснефть»**

В рамках финансовой стратегии ПАО «Транснефть» осуществляет:

* поддержание ликвидности в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективах на уровне, достаточном для обеспечения финансовой устойчивости ПАО «Транснефть» вне зависимости от реализации рисков и безусловного выполнения плана финансирования операционной и инвестиционной деятельности;
* обеспечение концентрации денежных потоков и ликвидности на головной компании Группы в целях максимально эффективного управления временно свободными денежными средствами, контроля за их использованием и снижения стоимости заимствований;
* контроль должного уровня обеспечения по контрактам с внешними контрагентами;
* обеспечение дивидендных выплат акционерам с учетом обязательной достаточности имеющихся в распоряжении Компании средств для финансирования операционной, инвестиционной и финансовой деятельности;
* рефинансирование существующего долга на более выгодных условиях и обеспечение ровного профиля его погашения в случае благоприятной рыночной конъюнктуры;
* сохранение основных коэффициентов долговой нагрузки в пределах, необходимых для поддержания кредитного рейтинга на уровне не ниже суверенного рейтинга Российской Федерации;
* управление валютными и процентными рисками;
* регулярный мониторинг финансового состояния банков–контрагентов ПАО «Транснефть».

Ниже приведено сравнение ключевых финансовых показателей ПАО «Транснефть» за 2020 год с аналогичными среднеотраслевыми показателями за 2020 год. В качестве среднеотраслевых показателей взяты показатели все организации (26), занимающиеся видом деятельности «Транспортирование по трубопроводам нефти и нефтепродуктов». В качестве среднего показателя использовано медианное значение, смысл которого в следующем: половина (50%) всех организаций имеют показатель выше медианного, другая половина – ниже.

Для начала рассмотрим финансовую устойчивость организации в целом:

Таблица 1 – Основные показатели финансовой устойчивости ПАО «Транснефть»

| **Показатели** | **ПАО «Трaнcнефть», 2020 г.** | **Отраслевые показатели, 2020 г.** | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Существенно хуже\* среднего** | **Среднеотраслевое значение** | **Существенно лучше\*\* среднего** |
| Коэффициент автономии | 0,15 | ≤0,49 | 0,78 | ≥0,86 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | -2,17 | ≤-1,89 | -0,21 | ≥0,02 |
| Коэффициент обеспеченности запасов | -993,19 | ≤-17,81 | -5,23 | ≥0,08 |
| Коэффициент покрытия инвестиций | 0,65 | ≤0,65 | 0,94 | ≥0,96 |

Значение коэффициента автономии намного ниже среднеотраслевого, как минимум ¾ аналогичных организаций имеют бо́льшую долю собственных средств в капитале. Сильная зависимость от заемного капитала снижает финансовую устойчивость. Рекомендуется увеличить собственный капитал на 3065359835 тыс. руб., чтобы он составил 78% от общего капитала организации.

Отрицательное значение коэффициента вызвано тем, что величина внеоборотных активов организации превышает собственный капитал. Соответственно, часть внеоборотных и все оборотные активы профинансированы за счет заемного капитала.

Коэффициент обеспеченности запасов показывает степень покрытия имеющихся у организации материально-производственных запасов собственными средствами. Как и в случае с коэффициентом обеспеченности собственными оборотными средствами, отрицательное значение обусловлено тем, что внеоборотные активы больше собственного капитала.

Малая доля собственного и долгосрочного заемного капитала обусловили значение коэффициента покрытия инвестиций значительно хуже среднего по отрасли.

Далее рассмотрим платежеспособность организации и коэффициенты, указывающие на уровень платежеспособности. Данные приведены в таблице 2:

Таблица 2 – Показатели платежеспособности ПАО «Транснефть»

| **Показатели** | **ПАО «Трaнcнефть», 2020 г.** | **Отраслевые показатели, 2020 г.** | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Существенно хуже\* среднего** | **Среднеотраслевое значение** | **Существенно лучше\*\* среднего** |
| Коэффициент текущей ликвидности | 0,77 | ≤0,85 | 1,25 | ≥2,46 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 0,74 | ≤0,74 | 1,01 | ≥2,21 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,46 | ≤0 | 0,03 | ≥0,46 |

Соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств значительно хуже, чем у подавляющего большинства (не менее 75%) аналогичных организаций. Это угрожает платежеспособности организации в долгосрочной и среднесрочной перспективе.

Краткосрочные обязательства покрыты ликвидными активами в меньшей степени, чем в среднем по отрасли, что сохраняет риск утраты платежеспособности в среднесрочной перспективе.

Доля краткосрочных обязательств, обеспеченных высоколиквидными активами организации, намного выше, чем у большинства аналогичных предприятий. Это говорит об отсутствии риска кассовых разрывов при погашении текущих обязательств.

Если говорить о показателях рентабельности, то можно рассмотреть следующие значения, представленные в таблице 3:

Таблица 3 – Показатели рентабельности ПАО «Транснефть»

| **Показатели** | **ПАО «Трaнcнефть», 2020 г.** | **Отраслевые показатели, 2020 г.** | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Существенно хуже\* среднего** | **Среднеотраслевое значение** | **Существенно лучше\*\* среднего** |
| Рентабельность продаж | 8,32% | ≤2,2% | 7,26% | ≥17,3% |
| Рентабельность продаж по EBIT | 13,9% | ≤4,55% | 13,9% | ≥21,5% |
| Норма чистой прибыли | 7,47% | ≤0,8% | 2,64% | ≥14,6% |
| Коэффициент покрытия процентов к уплате | 2,69 | ≤1,28 | 2,49 | ≥24,9 |
| Рентабельность активов | 6,08% | ≤0,15% | 0,71% | ≥6,08% |
| Рентабельность собственного капитала | 38,1% | ≤0,38% | 3,03% | ≥9,27% |
| Фондоотдача | 9,04 | ≤0,27 | 0,36 | ≥1,84 |

Исходя из приведенных показателей, можно сделать следующие выводы:

1. Прибыль от продаж в каждом рубле выручки выше, чем у большинства аналогичных организаций.
2. Рентабельность продаж по EBIT – величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки. Этот коэффициент является промежуточным между валовой и чистой прибылью. Вычитание процентов и налогов позволяет сравнить различные предприятия без учета доли заемного капитала и налоговых ставок. Рентабельность продаж по EBIT в нашем случае точно равна среднему значению.
3. Норма чистой прибыли показывает, сколько копеек чистой прибыли получает организация в каждом рубле выручки. У ПАО «Трaнcнефть» этот показатель лучше, чем у большинства аналогичных организаций.
4. Процентные расходы покрываются прибылью до налогообложения в большей, чем у большинства аналогичных организаций степени.
5. Отдача от использования всех активов значительно выше, чем у подавляющего большинства сопоставимых предприятий.
6. Отдача от собственного капитала в 2020 году намного выше среднеотраслевой. Высокой рентабельности во многом способствовала скромная по сравнению с другими предприятиями доля собственных средств в капитале организации или же крайне низкая по сравнению со среднеотраслевой доля собственного капитала в общем капитале организации.
7. Фондоотдача показывает, сколько рублей выручки приходится на каждый рубль стоимости основных фондов организации. Для фондоемких отраслей этот показатель ниже, чем для материалоемких. Фондоотдача организации значительно выше среднеотраслевой.

Далее поговорим о показателях оборачиваемости, данные представлены в таблице 4:

Таблица 4 – Показатели оборачиваемости ПАО «Транснефть»

| **Показатели** | **ПАО «Трaнcнефть», 2020 г.** | **Отраслевые показатели, 2020 г.** | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Существенно хуже\* среднего** | **Среднеотраслевое значение** | **Существенно лучше\*\* среднего** |
| Оборачиваемость оборотных активов, в днях | 112 | ≥231 | 157 | ≤104 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях | 43,7 | ≥150 | 87,6 | ≤43,7 |
| Оборачиваемость активов, в днях | 449 | ≥2255 | 1505 | ≤521 |

На основе данных, приведенных выше таблиц, можно сделать следующие выводы:

1. Количество дней, необходимых для получения выручки равной среднегодовому остатку оборотных активов, меньше, чем у большинства сопоставимых организаций. Это положительно характеризует деловую активность организации.
2. Управление дебиторской задолженностью поставлено значительно лучше, чем в аналогичных организациях.
3. Организация распоряжается всеми имеющимися активами эффективней подавляющего большинства (как минимум трех четвертей) других аналогичных хозяйствующих субъектов.

Формируя выводы по результатам сравнительного анализа, мы рассмотрели девять наиболее важных показателей:

* три показателя финансовой устойчивости (коэффициенты автономии, обеспеченности собственными оборотными средствами и покрытия инвестиций);
* три показателя платежеспособности (коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности);
* три показателя эффективности деятельности (рентабельность продаж, норма чистой прибыли, рентабельность активов).

Таким образом, был проведен сравнительный анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ПАО «Транснефть» за 2020 год, содержащихся в базе данных ФНС. Основным видом деятельности организации является транспортирование по трубопроводам нефти и нефтепродуктов. В ходе анализа мы сравнили ключевые финансовые показатели организации со средними значениями данных показателей конкретной отрасли (вида деятельности) и всех отраслей Российской Федерации. Среднеотраслевые и среднероссийские значения показателей рассчитаны по данным бухгалтерской отчетности за 2020 год, представленной ФНС. При расчете среднеотраслевых данных учитывались организации, величина активов которых составляет более 10 тыс. рублей и выручка за год превышает 100 тыс. рублей. Из расчета также исключались организации, отчетность которых имела существенные арифметические отклонения от правил составления бухгалтерской отчетности. По результатам сравнения каждого из девяти ключевых показателей с медианным значением нами сделан обобщенный вывод о качестве финансового состояния Организации.

Средние показатели для указанного вида деятельности выше средних данных по всем отраслям. Поэтому в сравнении с общероссийскими показателями организация демонстрирует удовлетворительный результат. Финансовое положение ПАО «Транснефть» примерно соответствует среднему финансовому состоянию сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации, отчетность которых содержится в информационной базе ФНС и удовлетворяет указанным выше критериям.

## **2.3 Пути повышения эффективности деятельности ПАО «Транснефть»**

По сути, эффективность производства – это экономика деятельности. Чем больше доход при минимальных затратах – тем выше считается эффективность. Но это еще не все, к этой же категории относится еще несколько условий:

* рост темпа производства;
* минимизация выбросов в окружающую среду;
* повышение количества и скорости производства.

Кроме этого, существуют другие факторы, определяющие продуктивность и развитие предприятия. Эти пункты позволяют понять, насколько высока рентабельность того или иного производства. К ним относится:

* результативность производства по новым технологиям.
* рост финансового оборота при выпуске новой продукции.
* возможность экономии различных ресурсов, используемых организацией.

Как правило, стремясь повысить качественный рост производства, руководство делает упор на финансовую сторону дела. Это не всегда приносит плоды, поскольку такой подход может навредить обороту поставляемых товаров или услуг. В таком случае получается совсем обратный результат, который очень сложно изменить в будущем.

Методы повышения эффективности производства считаются действительно продуктивными при следующих условиях:

1. Прочная конкурентоспособность. Когда полученные вами результаты значительно выше, чем у ваших конкурентов на рынке.
2. Рост показателей финансовой стороны повышается значительно быстрее, нежели у аналогичных предприятий и фирм.
3. Образовывается достаточное количество незадействованных ресурсов, которые можно вложить в обновления и изменения внутри организации.
4. Развитие и соответствие запросам потребителей – важнейшая сторона в работе любой организации. Пока ваш уровень не будет полностью соответствовать современным требованиям, эффективность работы предприятия остается на нейтральном уровне. Важно, чтобы каждый отдел трудился на высокий результат. Только в этом случае вы сможете достигать действительно высоких целей.

Каждая организация должна самостоятельно выбирать правильный путь развития, сугубо индивидуальный для любой фирмы. Для ПАО «Транснефть» можно предложить следующие меры:

1. Снижение затрат. В этом случае стоит обратить внимание на то, что может значительно упасть скорость работы производства, и организация потеряет прибыль.
2. Модернизация и автоматизация рабочего процесса. Это стоит делать только после детального анализа производительности. Хозяйственный и производственный отделы чаще всего нуждаются в таких обновлениях.
3. Поиск новых путей организации и управленческих моментов. Обновление на уровне руководства поможет привнести свежие идеи и даст новые силы для реализации прибыльных проектов.
4. Правильный маркетинг. Реклама играет важную роль в повышение финансового оборота компании. Правильно проработанная схема привлечения клиентов способна принести большой доход при сравнительно низких затратах.
5. Следует повысить показатели финансовой устойчивости. Сделать это можно с помощью управления денежными потоками, что напрямую влияет на финансовое состояние предприятия, поскольку от наличия необходимого количества денежных средств зависит возможность принятия эффективных решений, направленных на реализацию проектов, на оплату кредиторской задолженности, приобретение оборудования, сырья, материалов. Кроме того, денежные средства могут быть трансформированы в другие активы или направлены на погашение обязательств.
6. Обеспечить рост текущей ликвидности. Для этого необходимо:

* соблюдать финансовое правило – финансирование инвестиционной программы (вложений во внеоборотные активы) за счет долгосрочных, но не краткосрочных кредитов;
* осуществлять инвестиционные вложения в пределах получаемой прибыли и привлекаемых долгосрочных инвестиций с учетом состояния чистого оборотного капитала;
* стремиться к минимизации (разумной) запасов незавершенного производства, то есть наименее ликвидных оборотных активов.

Детализация каждого из этих аспектов может принести желаемый результат. Но не стоит забывать также о том, что любая фирма это в первую очередь люди, работающие в ней. Стоит поощрять инициативу сотрудников, награждать за удачные идеи. В таком случае можно получить коллектив, заинтересованный в продвижении предприятия на всех уровнях.

Нередко подробная оценка общей информации показывает, что реформы стоит начинать с самой верхушки. В таком случае руководству стоит пересмотреть методы управления и менять их. Кардинальные изменения нередко приносят результат уже на первом этапе. Очень важно правильно оценивать собственные действия. Признать ошибки – значит сделать первый шаг к успешному выполнению поставленных задач. Тогда прогресс не станет вашим врагом, а будет работать во благо организации.

# **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В данной работе были рассмотрены вопросы, касающиеся деятельности предприятия, точнее был рассмотрен вопрос об эффективности как неотъемлемой части деятельность такого субъекта экономического процесса, как предприятие. Были показано, что предприятие может эффективно функционировать и развиваться только при рациональном, грамотном и целесообразном использовании своих производственных ресурсов. Также были рассмотрены вопросы о системе показателей эффективности работы предприятия. Была приведена такая система показателей, которая может дать анализ производственной деятельности организации.

Был произведен расчет системы показателей эффективности, также анализ этих показателей по структуре средств предприятия на примере ПАО «Транснефть», который в свою очередь показал, что один показатель не может оценить деятельность предприятия, не может гарантировать получения однозначного ответа. Любой конкретный показатель или соотношение приобретает смысл только в свете выбранной точки зрения и целей проведения анализа, более того, никакой коэффициент не может быть абсолютизирован. Таким образом была выполнена основная задача курсовой работы.

Также было показано, что нет и не может быть такого показателя хозяйственной деятельности, который годился бы на все случаи жизни. Для того чтобы развиваться в условиях острой конкуренции, руководитель должен видеть, чувствовать результаты всех видов деятельности, а это означает, что необходимо формирование системы взаимосвязанных показателей, отражающих степень достижения целей, период и тип организации.

На основе анализа результатов деятельности организации и исследования показателей эффективности ее системы, разрабатываются и осуществляются следующие меры по повышению эффективности деятельности, затрагивающие все ее основные элементы:

* совершенствование структуры управления организацией, максимальное ее упрощение, децентрализация большинства функций, определение полномочий руководителей с учетом квалификации и личных качеств; выработка стратегии развития организации на основе анализа ее сильных и слабых сторон, разработка философии и политики организации, охватывающей все ее функциональные области;
* разработка информационной системы организации, обеспечивающей эффективную коммуникационную связь между сотрудниками и подразделениями. Разработка системы принятия решений, правил и процедур управления, системы стимулирования;
* необходимая для эффективной профессиональной деятельности работника сумма навыков накапливается с помощью системы постоянного повышения квалификации работников на основе обучения, переподготовки, развития инициативы, творчества;
* разработка системы подбора, обучения, оценки и перемещения руководящих кадров, планирование карьеры руководителей, применение стиля руководства, адекватного внутренним и внешним факторам, воздействующим на организацию;
* применение наиболее эффективных методов подбора персонала, его оценки, формирование работоспособного, совместимого состава работников, создание максимально благоприятного социально-психологического климата; упорная работа по созданию культуры организации, выработке совместных ценностей, признаваемых и одобряемых сотрудниками.

Таким образом, существует большое количество путей и методов повышения эффективности деятельности системы, каждый из которых связан с какой-либо определенной областью деятельности предприятия в целом.

# **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Грузинов В. П., Грибов В. Д. – Экономика предприятия / В. П. Грузинов, В. Д. Грибов.- М.: Финансы и статистика, 2013. – 345с.
2. Данько, Т.П., Казначевская, Г. Б. Менеджмент: учебник / Г. Б. Казначевская. – Ростов-н-Дону: Феникс, 2012. – 452 с.
3. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Производительные силы человека. Два единственных пути повышения эффективности предприятия. Деп. в ВИНИТИ 20.05.2021, № 28, 34 с.
4. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Эффективность предприятия. Концептуальные основы и практика. Деп. в ВИНИТИ 20.05.2021, № 27, 26 с.
5. Зайончик Л.Л. Повышение экономической эффективности деятельности предприятия на основе анализа хозяйственной деятельности / Л.Л. Зайончик // Научно-аналитический экономический журнал. 2017. № 6 (17). С. 2.
6. Зеленин Д. Как внедрить систему ключевых показателей // Управляющий партнер ЗАО "ПиЭмТим" – 2012. – №2. – С. 5–6.
7. Зубова Е.В. Феномен эффективности деятельности российских предприятий / Е.В. Зубова // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. 2017. Т. 3. № 1 (2). С. 173-175.
8. Исаева Е.Д. Проектирование организационной структуры управления/Е.Д.Исаева – СПб.: Праимевро, 2020
9. Лебедева С.Н. Экономика торгового предприятия: Учебное пособие/ С.Н. Лебедева. Москва: Новое знание, 2015 280 с.
10. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
11. Марр Б. Ключевые показатели эффективности. 75 показателей, которые должен знать каждый менеджер / Марр Б. – Бином: Лаборотория знаний, 2013. – 344 с.
12. Оценка эффективности инновационной деятельности: учебник / С. Н. Яшин, И. Л. Туккель, Е. В. Кошелев, С. А. Макаров, Ю. С. Коробова. – Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, ISBN 978-5-91326-402-2, 2018. – 409 с.
13. Панов М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI. – М.: Инфра-М, 2013 – С. 3
14. Парментер Д. Ключевые показатели эффективности / Парментер Д. – Олимп-Бизнес, 2009. – 264 с.
15. Селезнева Н.Н. Анализ финансовой отчетности организации: Учебное пособие. / Н.Н. Селезнева. Москва: ЮНИТИ– ДАНА, 2015 584 с.
16. Скотт Марк К. «Фирма профессиональных услуг. Руководство для менеджера по максимизации прибыли и стоимости», «Олимп-Бизнес», 2010г.
17. Современная модель эффективного бизнеса / М.В. Бикеева, Н.Ю. Жукова, О.С. Жуковец и др. Новосибирск: Изд-во «СИБПРИНТ», 2015. 199 с.
18. Толстых Т.О., Дударева О.В. Критерии и методы оценки эффективности деятельности предприятия. 2011. Том 7. №11– 3. С.98 – 102.
19. Шибина М.А., Морозко Н.И. Оценка эффективности деятельности предприятия // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №2 (2015)
20. Яшин С. Н., Охезина Г. М., Боронин О. С. Оценка экономической эффективности и выбор инновационных решений для промышленных предприятий: учеб. пособие. Н. Новгород: ООО “Печатная Мастерская РАДОНЕЖ”, 2017.

