

Маргарита Мишкова,
магистр экономических наук

Анализируем эффективность работы компании

«Финансовый директор» ведет поиск путей повышения эффективности функционирования компании посредством экономического анализа показателей использования материально-технических и трудовых ресурсов предприятия, с помощью которых оценивается воздействие принимаемых управленческих решений на конечные результаты работы.

Показатели экономической эффективности представляют собой результат сопоставления полученного результата от деятельности с текущими затратами, связанными с получением этого результата.

Для количественной оценки экономической эффективности применяются **частные и обобщающие, сравнительные, прямые и обратные показатели**. Содержание и выбор показателей зависит от цели производ-

ресурсов и предприятия как единого имущественного комплекса.

Сравнительные показатели отражают или различия вариантов управленческих решений на одном и том же предприятии, или различия в эффективности двух предприятий. Они могут быть частными, обобщающими, абсолютными, относительными, прямыми и обратными.

Прямые показатели — это показатели, отражающие отношение результатов и затрат. Увеличение этих показателей свидетельствует

ся в соответствии с затратной концепцией. В этом случае исчисляются частные показатели эффективности производственных затрат и сводный (обобщающий) показатель.

Сводный (обобщающий) показатель эффективности исчисляется по формуле:

$$\mathcal{E} = P / Z,$$

где \mathcal{E} — показатель эффективности;

P — полученный результат (эффект) от производства за отчетный период (объем произведенной или реализованной продукции, объем прибыли);

Z — текущие затраты, связанные с получением результата (эффекта) за тот же период (полная себестоимость произведенной продукции).

В зависимости от того, какие показатели результата и затрат взяты для определения экономической эффективности, формула ее расчета может иметь ряд конкретных модификаций.

НА ПРАКТИКЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЧАЩЕ ВСЕГО РАССЧИТЫВАЮТСЯ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАТРАТНОЙ КОНЦЕПЦИЕЙ.

ства и управления. Экономический смысл каждого показателя должен быть простым, понятным для предприятия и однозначным для толкования; он должен отражать объективную информацию о производстве.

Частные показатели свидетельствуют об эффективности использования отдельного ресурса (фактора) производства, **обобщающие** — об эффективности группы или всех

о повышении экономической эффективности, например, отдельного ресурса.

Обратные показатели — показатели, отражающие отношение затрат и результатов. Снижение данных показателей указывает на повышение экономической эффективности отдельных ресурсов.

На практике показатели эффективности чаще всего рассчитывают-

Главным показателем эффективности использования основных производственных фондов является **фондорентабельность**. Она определяется отношением прибыли от реализации к среднегодовой стоимости основных производственных фондов:

$$\text{РОПФ} = \text{П} / \text{ОПФ},$$

где РОПФ — фондорентабельность;
П — прибыль от реализации;
ОПФ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Для характеристики интенсивности использования основных средств производства используют

ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНТЕНСИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИМЕНЯЕТСЯ СИСТЕМА ОБОБЩАЮЩИХ, ЧАСТНЫХ И ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА.

показатели **фондоотдачи**, которые можно рассчитать путем отношения стоимости произведенной продукции или выручки от ее реализации к среднегодовой стоимости основных производственных фондов:

$$\text{ФО} = \text{ВП} / \text{ОПФ},$$

где ФО — фондоотдача;
ВП — стоимость произведенной продукции,

или:

$$\text{ФО} = \text{В} / \text{ОПФ},$$

где В — выручка от реализации.

Все эти показатели дополняют друг друга и позволяют более полно оценить уровень отдачи основных средств.

Важным измерителем эффективности использования основных

фондов является **фондоёмкость**, показывающая, сколько используется или сколько должно использоваться основных фондов для производства единицы продукции:

$$\text{ФЕ} = \text{ОПФ} / \text{ВП},$$

где ФЕ — фондоёмкость.

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия характеризует производительность труда, которая определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами рабочего времени на производство единицы продукции либо выполненной работы.

Производительность труда характеризует производство ва-

пуск продукции определенного вида в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час.

Среднегодовая выработка одного работника равна:

$$\text{В}_p = \text{ВП}_o / \text{Ч}_{\text{ср}},$$

где В_p — выработка;

ВП_o — объем валовой продукции или выполненной работы в натуральных либо условно-натуральных единицах;
 $\text{Ч}_{\text{ср}}$ — среднесписочная численность работающих, чел.

Большое значение для оценки эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии в условиях рыночной экономики имеет показатель **рентабельности персонала**:

$$\text{Р}_n = \text{П} / \text{ППП},$$

где Р_n — рентабельность персонала;

П — прибыль от реализации продукции;
ППП — среднесписочная численность производственного персонала.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Объем реализации, величина прибыли и уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и маркетинговой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели отражают все стороны хозяйствования. При этом уровень рентабельности по своему экономическому содержанию выражает эффективность производства с точки зрения использования затрат живого овеществленного труда. Она показывает размер прибыли на единицу стоимости материальных и трудовых затрат на производство и реализацию продукции.

ловой продукции в сопоставимых ценах в расчете на среднегодового работника:

$$\text{П}_t = \text{ВП} / \text{Р},$$

где П_t — производительность труда;
Р — среднегодовое количество работников.

Для оценки интенсивности использования персонала предприятия применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей производительности труда.

К **обобщающим** относятся среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, а также среднегодовая выработка продукции на одного работающего в стоимостном выражении.

Частные показатели — это затраты времени на производство единицы продукции определенного вида (трудоемкость продукции) или вы-

ТАБЛИЦА 1

Показатели	2011 год	2012 год	Изменение в 2012 году к 2011 году, %	2013 год	Изменение в 2013 году к 2012 году
Выручка от реализации продукции без налога на добавленную стоимость, млн руб.	4 219	5 891	139,6	11 368	193,0%
Среднегодовая стоимость основных средств, млн руб.	76 270	120 574	158,1	191 794	159,1%
Прибыль до налогообложения, млн руб.	115	56	48,7	1 494	26,7 раз
Фондоотдача, руб.	0,055	0,049	89,1	0,059	120,4%
Фондоемкость, руб.	18,078	20,467	113,2	16,871	82,4%
Фондорентабельность, %	0,2	0,1	-0,1	0,8	0,7%

Пример

Для определения направлений повышения эффективности деятельности предприятия проведем анализ использования материально-технических и трудовых ресурсов предприятия. Результаты анализа позволят определить резервы более полного использования отдельных ресурсов, тем самым повысить эффективность деятельности предприятия в целом.

Анализ показателей эффективности использования основных средств предприятия в 2011–2013 годах представлен в табл. 1.

Предприятие имеет низкий уровень фондоотдачи, так как имеет на балансе мелиоративные системы, не приносящие выручку.

В 2012 году по отношению к 2011 году фондоотдача снизилась на 89,1% при увеличении фондоемкости на 113,2%. Из-за снижения прибыли уменьшилась фондорентабельность.

В 2013 году по отношению к 2012 году тенденция противоположная: фондоотдача увеличилась на 120,4% при снижении фондоем-

кости на 82,4%. Рост фондорентабельности в 2013 году по отношению к 2012 году составил 0,7%.

В целом за исследуемый период (2011–2013 годы) выручка имеет прирост 169,4% ($11\,368 / 4\,219 \times 100\% - 100\%$), в то время как стоимость основных средств увеличивалась меньшими темпами — 151,5% ($191\,794 / 76\,270 \times 100\% - 100\%$), что привело к увеличению фондоотдачи и снижению фондоемкости в анализируемый период.

Фондоотдача увеличилась с 0,055 руб. на 1 руб. основных фондов в 2011 году до 0,059 руб. в 2013 году, но в 2012 году было допущено снижение до уровня 0,049 руб.

Прирост фондоотдачи в 2013 году по отношению к 2011 году составил 7,3%.

Фондоемкость в 2011 году составила 18,078 руб. на 1 руб. выручки, в 2012 году повысилась до 20,467 руб., но в 2013 году снизилась из-за опережающего роста выручки до уровня 16,871 руб., или на 6,7%.

Информационным показателем является фондорентабельность основных фондов. Так как прибыль

до налогообложения в 2013 году по отношению к 2011 году возросла в 13,0 раз, а основные фонды только в 2,5 раз, фондорентабельность имеет прирост на 0,6 процентного пункта, составив 0,8% в 2013 году против 0,2% в 2011 году и 0,1% в 2012 году.

Таким образом, предприятие повысило эффективность использования основных средств в течение анализируемого периода благодаря опережающему росту результативных показателей (выручка и прибыль) перед ресурсными (стоимость основных фондов). Наиболее эффективно основные средства использовались в 2013 году.

Рассмотрим эффективность использования оборотных средств предприятия. Показатели эффективности их использования — оборачиваемость и рентабельность.

Эффективность использования оборотных средств зависит прежде всего от скорости их оборота в процессе деятельности предприятия. Расчет оборачиваемости общей суммы оборотных средств предприятия в 2011–2013 годах представлен в табл. 2.

ТАБЛИЦА 2

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год
Выручка от реализации товаров и услуг без налога на добавленную стоимость, млн руб.	4 219	5 891	11 368
Средний остаток оборотных средств, млн руб.	1 260	1 497	2 944
Коэффициент оборачиваемости	3,35	3,94	3,86
Период оборачиваемости оборотных средств, дн.	107,5	91,4	93,3
Общее изменение периода оборачиваемости, дн.	—	-16,1	+1,9
в том числе за счет:			
изменения выручки от реализации, дн.	—	-30,6	-44,0
изменения суммы оборотных средств, дн.	—	+14,5	+45,9

Из табл. 2 видно, что в 2012 году по сравнению с 2011 годом период оборачиваемости оборотных средств анализируемой торговой организации снизился на 16,1 дня, а в 2013 году по сравнению с 2012 годом период оборачиваемости оборотных средств увеличился на 1,9 дней, то есть оборачиваемость в 2011–2013 годах в целом увеличилась, так как снизился период оборачиваемости средств.

Изменение периода оборачиваемости оборотных средств предприятия по сравнению с прошлым годом за счет некоторых факторов определено следующим образом.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств предприятия при условии выручки 2012 года и средних остатков оборотных средств 2011 года:

$$5\,891 / 1\,260 = 4,68 \text{ (раз).}$$

Условный показатель оборачиваемости оборотных средств:

$$360 / 4,68 = 76,9 \text{ (дней).}$$

Изменение оборачиваемости оборотных средств предприятия в 2012 году по отношению к 2011 году за счет роста объема выручки:

$$76,9 - 107,5 = -30,6 \text{ (дней).}$$

Изменение оборачиваемости оборотных средств в 2012 году по отношению к 2011 году за счет роста средних остатков оборотных средств:

$$91,4 - 76,9 = 14,5 \text{ (дня).}$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств при условии выручки 2013 года и средних остатков оборотных средств 2012 года:

$$11\,368 / 14\,971 = 7,59 \text{ (раз).}$$

Условный показатель оборачиваемости оборотных средств:

$$360 / 7,59 = 47,4 \text{ (дней).}$$

Изменение оборачиваемости оборотных средств в 2013 году по отношению к 2012 году за счет роста объема выручки:

$$47,4 - 91,4 = -44,0 \text{ (дней).}$$

Изменение оборачиваемости оборотных средств в 2013 году по отношению к 2012 году за счет роста средних остатков оборотных средств:

$$93,3 - 47,4 = 45,9 \text{ (дней).}$$

Таким образом, в 2012 году по сравнению с 2011 годом период оборачиваемости оборотных средств предприятия снизился на 16,1 дня. Изменение произошло за счет увеличения выручки от реализации, в результате чего период оборачиваемости уменьшился на 30,6 дня, и роста среднего остатка оборотных средств, в результате чего период оборачиваемости увеличился на 14,5 дней.

В 2013 году по сравнению с 2012 годом период оборачиваемости

оборотных средств увеличился на 1,9 дня. Изменение произошло за счет увеличения выручки от реализации, в результате чего период оборачиваемости уменьшился на 44,0 дня, и роста среднего остатка оборотных средств, в результате чего период оборачиваемости увеличился на 45,9 дня.

Снижение периода оборачиваемости ведет к **увеличению эффективности использования оборотных средств предприятия.**

В целом можно сделать вывод о тенденции снижения периода оборачиваемости общей суммы оборотных средств в 2011–2013 годах, что соответствует повышению эффективности их использования. Основной причиной повышения эффективности использования оборотных средств анализируемого предприятия в 2011–2013 годах является опережающий рост выручки от реализации перед ростом среднегодовых остатков оборотных средств.

Коэффициенты оборачиваемости 3,35–3,94 и длительность оборота 91,4–107,5 дней в 2011–2013 годах — неудовлетворительные показатели для анализируемого предприятия.

Не менее значимым показателем эффективности использования оборотных средств на предприятии является их рентабельность. Показатели рентабельности оборотных средств предприятия в 2011–2013 годах определены в табл. 3.

В соответствии с расчетами в 2011 году при среднегодовой стоимости оборотных средств

ТАБЛИЦА 3

Показатели	2011 год	2012 год	Изменение в 2012 году к 2011 году, %	2013 год	Изменение в 2013 году к 2012 году
Прибыль от реализации работ и услуг, млн руб.	168	59	35,1	1 505	25,5 раз
Прибыль до налогообложения, млн руб.	115	56	48,7	1 494	26,7 раз
Среднегодовая стоимость оборотных средств, млн руб.	1 260	1 497	118,8	2 944	196,7%
Рентабельность оборотных средств по прибыли от реализации, %	13,3	3,9	-9,4	51,1	47,2%
Рентабельность оборотных средств по прибыли до налогообложения, %	9,1	3,7	-5,4	50,7	47,0%

ТАБЛИЦА 4

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Изменение в 2013 году к 2011 году
Выручка от реализации без налога на добавленную стоимость, млн руб.	4 219	5 891	11 368	269,4%
Себестоимость реализации, млн руб.	4 051	5 832	9 863	243,5%
Капитал предприятия, млн руб.	73 216	115 252	184 121	251,5%
Прибыль от реализации, млн руб.	168	59	1 505	895,8%
Прибыль до налогообложения, млн руб.	115	56	1 494	13,0 раз
Рентабельность продаж, %	4,0	1,0	13,2	9,2 п.п.
Рентабельность деятельности, %	4,1	1,0	15,3	11,2 п.п.
Рентабельность капитала по прибыли до налогообложения, %	0,2	0,0	0,8	0,6 п.п.

1 260 млн руб. прибыль от реализации работ и прибыль до налогообложения составила 168 млн и 115 млн соответственно, в связи с чем уровень рентабельности оборотных средств составил соответственно 13,3% и 9,1%. В 2012 году уровень рентабельности оборотных средств снизился, составив по прибыли от реализации работ 3,9% и по прибыли до налогообложения — 3,7%, но в 2013 году в связи с увеличением прибыли рентабельность оборотных средств значительно увеличилась.

На основе проведенного выше анализа можно сделать вывод, что опережающий рост прибыли перед стоимостью оборотных средств предприятия в 2011–2013 годах привел к значительному росту показателей эффективности их использования.

Эффективность деятельности в целом по предприятию могут помочь оценить **показатели рентабельности его деятельности**. Показатели рентабельности предприятия за 2011–2013 годы характеризуются следующими данными (см. табл. 4).

Все показатели рентабельности предприятия увеличились по причине опережающего роста прибыли к ресурсам (капиталу) и затратам в 2013 году по сравнению с 2011 годом. Так, рентабельность деятельности, капитала, продаж предприятия увеличилась в 2013 году по отношению к 2011 году на 0,6–11,2 процентных пункта.

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия представлена в табл. 5.

Из-за значительного колебания результативных показателей эффективности использования трудовых ресурсов также колеблется. В 2012 году по отношению к 2011 году произошло снижение величины прибыли на одного работника, тогда как производительность труда увеличилась. В 2013 году по отношению к 2012 году происходил рост как производительности труда, так и величины прибыли на одного работника.

В целом в 2011–2013 годах на предприятии наблюдается незначительное снижение численности работающих и значительный рост объемов выручки и прибыли. Вы-

ручка в 2013 году по отношению к 2011 году имеет прирост 197,8%, прибыль на одного работника за тот же период увеличилась в 14,0 раз.

Таким образом, эффективность использования трудовых ресурсов анализируемого предприятия в 2013 году значительно возросла.

Высокие устойчивые темпы роста эффективности хозяйственной деятельности предприятия будут обеспечены в том случае, если исходные показатели будут возрастать в следующей последовательности:

$$T_{\text{приб}} > T_o > T_{\text{затр}} > T_{\text{оф}} > T_{\text{ч}},$$

где $T_{\text{приб}}$ — темп роста прибыли, %;
 T_o — темп роста объема производства и реализации продукции, %;
 $T_{\text{затр}}$ — темп роста затрат, %;
 $T_{\text{оф}}$ — темп роста стоимости основных фондов, %;
 $T_{\text{ч}}$ — темп роста среднесписочной численности работников, %.

Соответствующее соотношение показателей в 2013 году по отношению к 2011 году на предприятии таково:

ТАБЛИЦА 5

Наименование позиций	2011 год	2012 год	Изменение в 2012 году к 2011 году, %	2013 год	Изменение в 2013 году к 2012 году
Выручка от реализации продукции, работ, услуг без налога на добавленную стоимость, млн руб.	4 219	5 891	139,6	11 368	193,0%
Среднесписочная численность работающих всего, чел.	105	105	100,0	95	90,5%
Производительность труда работников, млн руб.	40,2	56,1	139,5	119,7	213,4%
Прибыль до налогообложения, млн руб.	115	56	48,7	1494	26,7 раз
Прибыль до налогообложения на одного работника, млн руб.	1,1	0,5	45,5	15,4	30,8 раз

895,8 > 269,4 > 237,6 < 251,5 >
> 90,5.

Выполнено условие большинства показателей. Стоимость основных фондов увеличивалась быстрее, чем затраты на производство и реализацию продукции. Остальные три

условия соотношения находятся в норме.

Таким образом, стратегия повышения эффективности деятельности предприятия должна быть направлена на снижение затрат на производство и реализацию продукции

при повышении эффективности использования основных фондов.

Проведение анализа позволяет осуществлять поиск путей повышения эффективности функционирования компании, оценивать воздействие принимаемых управленческих решений на конечные результаты. **ФД**

Кудрин: цена санкций — 50 миллиардов долларов в квартал

Экс-министр финансов РФ, член президиума Экономического совета при президенте РФ Алексей Кудрин считает, что санкции со стороны Запада в отношении России могут привести к дополнительному оттоку из российской экономики 50 млрд долл. США в квартал.

«Ключевое отличие между первой и второй волной санкций — это ограничение наших финансовых институтов в проведении операций с валютой на мировом рынке. Это не значит, что операции прекратятся: банки должны будут работать не через корсчета США и ЕС, а через другие страны. Возможно, этого не случится, но мы должны понимать, что в ряде ситуаций такие меры применялись. В таком случае — эскалации санкций первой и второй волны — дополнительный отток капитала может достигать 50 млрд долл. США в квартал», — подчеркнул А. Кудрин.

Ранее А. Кудрин сообщил, что ограничения в банковской сфере уже начались: западные банки закрывают кредитные линии российскому корпоративному сектору.

«Уже точно могу сказать: закрываются лимиты кредитования на Россию. У нас корпоративный сектор в настоящее время закредитован на 700 млрд долл. США вне России. Сегодня он начнет уменьшаться в силу того, что многие кредитные линии не будут продолжены, некие совместные проекты останутся, и это уже началось. Это несколько «заражает» внутренний рынок, предприятия становятся осторожными, ожидая, не будут ли введены новые, более жесткие, санкции», — сказал А. Кудрин.

Он ожидает, что в этом году экономический рост будет «не как было запланировано летом прошлого года — 3,5%», и даже не по последнему прогнозу (в конце года) — 2,5%. «Даже сейчас многие оценивают, что рост будет примерно 1,5%. Я думаю, что в силу вот этих обстоятельств, он будет меньше 1% в этом году. Может быть даже «нулевой» рост ВВП в этом году», — добавил экс-министр финансов РФ.

Между тем РБК daily стало известно, что разбираться с расходами на Крым, которые после его присоединения к России составят около 3 млрд долл. США в год, придется вице-премьеру Дмитрию Козаку, только что освободившемуся от олимпийской стройки.

Первым делом новому куратору Крыма придется латать дыры в бюджете полуострова. Формально бюджет Крыма имеет профицит (доходы автономии в 2014 год запланированы на уровне 5,37 млрд гривен, или 21,24 млрд российских руб. по текущему курсу, расходы — 5,25 млрд гривен, или 20,75 млрд российских руб.). Но более половины доходов должны были обеспечить дотации из Киева (план на 2014 год — около 3 млрд гривен, или 11,9 млрд российских руб.).

Российским стандартам размеры социальных выплат на Украине не соответствуют. После присоединения Крыма перед Россией встанет проблема приведения размера пенсий и других социальных выплат в соответствие с российскими стандартами, которые в РФ больше в 2–2,5 раза. И затраты на крымскую «социалку» составят в 50 млрд руб. в год.

По материалам
www.profmedia.by

Специализированная литература на сайте

www.profmedia.by