

Кульгавчук Л.В., Радчук А.П., Клочко Г.Г.

## ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Развитие экономики в целом и каждого отдельного предприятия зависит от возможности повышения эффективности их деятельности. В современной экономике эффективность рассматривается как категория, характеризующая результативность хозяйствования. Она раскрывает связь между затратами ресурсов, применяемых в процессе производства, и результатами их использования.

Исследование данной проблемы показывает отсутствие общепризнанной системы показателей, характеризующих эффективность функционирования предприятия. Столь же очевидно, что и не существует и единого показателя, который в полной мере оценивал бы этот процесс.

Предлагаемые различными авторами системы показателей являются разнородными. В последние годы имеет место тенденция увеличения числа показателей для оценки эффективности производства, зачастую не отражающих суть, а лишь носящих информационный характер, не позволяющих, в дальнейшем, принимать правильные управленческие решения.

Как правило, расчет этих показателей сложности не представляет, но анализировать их можно лишь изолированно.

Следовательно, возникает проблема оптимизации числа показателей для оценки эффективности функционирования предприятия.

С переходом к рыночной экономике изменяется трактовка и иерархия критериев эффективности, их содержание, т.к. основной целью деятельности всех предприятий является получение прибыли, то в качестве критерия экономической эффективности должен выступать показатель максимальной прибыли на единицу затрат ресурсов при высоком уровне качества труда и обеспечения конкурентоспособности продукции.

Существует целый ряд показателей прибыли в зависимости от: видов хозяйственной деятельности; от состава включаемых затрат; характера деятельности предприятия; характера налогообложения; степени учета инфляции; экономического содержания и характера использования.

Использование того или иного показателя прибыли для оценки эффективности работы предприятия зависит от цели анализа. Например, если требуется определить зону безубыточного объема продаж и зону безопасности предприятия, используется маржинальная прибыль; для оценки доходности совокупного капитала – общая сумма прибыли от всех видов деятельности до выплаты процентов и налогов; для оценки рентабельности собственного капитала – чистая прибыль.

Нужно учитывать также и неодинаковую значимость того или иного показателя прибыли для различной категории заинтересованных лиц.

Для собственников предприятия важен конечный финансовый результат – чистая прибыль, для кредиторов размер этой прибыли не представляет интереса. Их больше интересует общая сумма прибыли до уплаты процентов и налогов. Государство же интересуется прибылью после уплаты процентов до вычета налогов, т.к. именно она служит источником поступления денег в бюджет.

При определении уровня эффективности работы предприятия следует понимать, что прибыль является абсолютным финансовым эффектом, и сама по себе не может характеризовать уровень эффективности без соизмерения с потребленными ресурсами.

Чаще всего такими показателями являются показатели рентабельности, которые характеризуют окончательные результаты хозяйствования, т.к. их величина отражает соотно-

шение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами.

Показатели рентабельности можно объединить в три группы:

- 1) показатели, базирующиеся на затратном подходе, уровень которых определяется соотношением прибыли с затратами;
- 2) показатели, характеризующие прибыльность продаж, уровень которых определяется соотношением прибыли с выручкой от реализации продукции;
- 3) показатели, в основе которых лежит ресурсный подход, и уровень которых определяют отношением прибыли к общей сумме или отдельным частям авансированного капитала.

Как уже было сказано выше, отсутствие единого мнения по перечню показателей для определения эффективности работы предприятия, подтверждает и факт наличия различных методик расчета данных показателей.

Для примера остановимся на самом распространенном из показателей – коэффициенте окупаемости затрат, который обычно исчисляется отношением прибыли к сумме операционных затрат. Этот показатель характеризует способность предприятия самостоятельно покрывать свои расходы прибылью.

При расчете данного показателя возникают следующие проблемы:

- как определять уровень показателя – по произведенной или реализованной продукции;
- какую прибыль следует принимать в расчет (прибыль до выплаты налогов или чистую).

Наше мнение по первой проблеме в условиях рыночной экономики однозначно – пока продукция не реализована, финансовый результат неизвестен (положительный либо отрицательный); что касается второй проблемы, то многие авторы используют для расчета прибыль от реализации продукции, до налогообложения, обосновывая свою позицию следующим образом.

Если в расчет принять только чистую прибыль до выплаты налогов, которую получит государство и собственник, то оценка прибыльности продукции будет неполной. Этот показатель будет несопоставим по различным предприятиям из-за разной структуры капитала.

Исходя из вышеизложенного, коэффициент окупаемости затрат по каждому виду продукции и в целом по предприятию должен быть рассчитан как отношение брутто-прибыли от реализации продукции до выплаты процентов и налогов к затратам по реализованной продукции.

$$P = \frac{\Pi_{\text{реализ}}}{З_{\text{реализ. прод.}}}$$

Чистая рентабельность продукции может использоваться только для внутрихозяйственного анализа.

Аналогичный анализ методик расчета эффективности работы предприятия можно произвести по всем показателям.

Подводя некоторые итоги по исследуемой проблеме, необходимо отметить следующее: показатели расчета экономической эффективности требуют дальнейшей структуризации, существует необходимость установить их взаимосвязь.

Это позволит оценить вклад каждого из них в формирование конечного результата и будет, в дальнейшем, способствовать принятию правильных управленческих решений.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Гусаков Б.И. Экономическая эффективность инвестиций собственника. – Мн.: НПЖ «Финансы, учет, аудит», 1998. – 216с.

2. Маркарьян Э.А. Методика анализа показателей эффективности производства. – Ростов – на – Дону: Изд. Ц. «Март», 2001. – 208с.  
3. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методические аспекты. – М.: Новое знание, 2003. – 160с.

УДК 338.5(07)

*Иваровский П.Н.*

**ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

**Вступление**

Нормативы затрат сметной стоимости формировались в пятидесятых годах прошлого столетия. Они значительно устарели как по трудовым затратам на единицу измерения, так и по стоимости применяемых машин и механизмов.

В течение 2000-2002 года РНТЦ по ценообразованию в строительстве подготовил новые ресурсные сметные нормативы (РСН), которые введены в действие с 1 июля 2002 года. Они отражают реальные цены применяемых в строительстве республики механизмов, материалов и трудовых ресурсов.

Для недопущения удорожания строительства по необъективным причинам последние семь лет применяются средневзвешенные региональные (областные) цены на материалы, изделия, конструкции, механизмы и автомобильный транспорт. Ежемесячно во всех областных центрах производится мониторинг цен.

На основании данных, которые дают областные подразделения по ценообразованию в строительстве определяют индексы роста цен к 1991 г. по всем составляющим сметной стоимости: заработной плате, эксплуатации машин и механизмов, транспортным и накладным расходам, плановым накоплениям, временным зданиям и сооружениям, зимним удорожаниям. Эти показатели утверждаются приказом Министра архитектуры и строительства по всем областям, г. Минску и в среднем по республике.

Но хотя система создана, нерешенных проблем остается еще много, что ведет к массовой убыточности строительных организаций.

**Ценообразование по жилищному строительству**

Президентом и правительством поставлена задача снижения стоимости жилья, однако в сегодняшних экономических условиях пока нет ни теоретического, ни практического ее решения. Что препятствует этому?

Во-первых, конструктивные решения в домостроении принципиально не изменились. Дома в монолитном или сборно-монолитном варианте (гибкая планировка) не стали дешевле кирпичных. Более того, первоначальные затраты на оснастку приводят даже к увеличению стоимости. Несколько ниже стоимость панельных зданий. Однако это оборачивается увеличением эксплуатационных расходов: потери тепла выше в 1,25 раза, к тому же через 40-50 лет возникает необходимость либо в демонтаже, либо в реконструкции, что влечет огромные капитальные затраты. Немецкие экономисты, просчитав «дешевизну» панельного строительства, пустили под бульдозер все имевшиеся домостроительные комбинаты в бывшей ГДР.

Во-вторых, инженерное оборудование жилых домов по отношению к базовому 1991 году значительно усложнилось. Раньше на всю квартиру был только один электрический счетчик. Сейчас, кроме него, - не менее двух счетчиков на

воду (холодную и горячую), газ, а с текущего года – и дорогостоящий счетчик на отопление. Таким образом, стоимость только приборов учета увеличивается в сотни раз. Дороже стали лифтовое хозяйство, электрооборудование, системы теплоснабжения.

В-третьих, к существенному удорожанию зданий привели новые нормы термостойкости. Толщина стен увеличилась с 51 до 77 см, т.е. ограждающие конструкции стали дороже на 40%. Применение кладки с полистирольной вставкой вместо сплошной несколько снизило стоимость, зато возросла трудоемкость работ. Толще стал утеплитель на чердачном покрытии, что привело к дополнительным затратам (до 20-25%). Тройное остекление в оконных блоках вместо двойного и использование стеклопакетов также увеличивает стоимость на 25-30%. Применение скатных кровель с наклонными стропилами вместо плоских хотя и повышает долговечность этого конструктивного элемента в 3 раза, одновременно делает его дороже на 15-20%.

В-четвертых, совершенно новые требования к качеству строительства, введение двухлетней гарантии на построенные объекты увеличили трудоемкость работ и естественно, затраты.

Кроме того, рос индекса цен на газ, топливо и электрическую энергию, удельный вес которых в себестоимости извести, цемента, красного кирпича, стекла составляет 40-60%, приводит к удорожанию строительных материалов более быстрыми темпами по сравнению с инфляцией. Немаловажно и то обстоятельство, что повышение курса доллара, по которому рассчитывается (для сравнения) стоимость жилья, отстает от увеличения индекса цен на строительные-монтажные работы. Например, за 2003 год последний показатель составил 31,2%, а доллар подорожал всего на 12,3%. Только по этой причине стоимость жилья в долларовом исчислении выросла на 18,9%.

Поэтому, на наш взгляд, снизить стоимость жилья даже теоретически невозможно. Можно лишь несколько «притормозить» рост цен. Но для этого требуются огромные капитальные вложения на обновление основного капитала строительной индустрии, которых нет на предприятиях, не идут и внешние инвестиции.

Начиная с 2002 года цены, разработанные РНТЦ, не применяются для расчетов при строительстве жилья с поддержкой государства. Почему? Минэкономики и Минстройархитектуры полагают, что можно дать так называемый прогнозный, т.е. заниженный индекс и тем самым решить вопрос снижения стоимости жилья за счет строительных организаций.

Прогнозные индексы для расчета по жилью с льготным кредитованием были занижены в целом по республике в 2002 г. – на 4,06, в 2003 г. – на 11,2, за 10 месяцев 2004 года – на 7,6%. В результате по жилым домам, возведение которых начато в начале 2002 года и завершено в текущем году, строители недополучат 25,1% сметной стоимости, а по зданиям, начатым в 2003 году – 19,7%. Это означает, что по крайней

*Иваровский Павел Никитич, к.э.н., профессор каф. экономики и организации строительства Брестского государственного технического университета, заместитель управляющего РУСП «Стройтрест № 8».*  
*Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*