

Тема 7. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Показатели деятельности фирмы и оценка эффективности её хозяйственной деятельности

Прибыль - основная цель предпринимательской деятельности, показатель эффективности производства, наиболее важный показатель финансовых результатов деятельности предприятий и основной источник бюджетных поступлений. Прибыль как конечный финансовый результат деятельности фирмы представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учётом убытков от различных хозяйственных операций. Прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов, как с положительным, так и с отрицательным знаком. Поэтому, прежде всего, важно определить состав прибыли.

Общий объём прибыли предприятия представляет собой валовую прибыль. Валовая прибыль равна прибыли от реализации товарной продукции + прибыль от реализации основных фондов и прочего имущества + прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера + доходы от внереализационных операций – потери от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции – это основная форма накопления предприятия и основная часть валовой прибыли.

Прибыль от реализации товарной продукции исчисляется путём вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг) налога на добавленную стоимость, акцизов и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость.

Прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера – есть прибыль (убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе головного предприятия.

Внереализационные доходы и расходы – есть результаты операций,

непосредственно не связанные с производством и реализацией продукции. К внереализационным доходам относят:

- доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других организаций;

- доходы от сдачи имущества в аренду;

- суммы средств, полученные безвозмездно от других фирм;

- дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;

- другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции

Внереализационные расходы - это штрафы, неустойки, пеня, т.е. суммы уплаченных экономических санкций. Однако, в тех случаях, когда суммы санкций вносятся в бюджет, они не включаются в состав расходов от внереализационных операций и возмещаются за счёт прибыли, остающейся в распоряжении организации. Валовая прибыль является базой для налогообложения. При отсутствии расчёта валовой прибыли может быть использована балансовая прибыль как база для налогообложения.

В отличие от валовой прибыли, балансовая прибыль не учитывает штрафы и пени, уплаченные за вычетом аналогичных видов оплаты, перечисленных в бюджет.

Налогооблагаемая прибыль - это прибыль, уменьшенная на величину льготной прибыли.

Льготная прибыль - часть валовой прибыли, которая частично или полностью не облагается налогом в соответствии с действующим законодательством.

Чистая прибыль - прибыль, остающаяся в распоряжении организации после обязательных вычетов и налогообложения.

В процессе формирования прибыли отражаются все стороны хозяйственной деятельности предприятия: уровень использования основных фондов, технологии, организация производства и труда.

Выделяют внутренние и внешние факторы роста прибыли предприятия. Внутренние факторы роста прибыли, зависящие от деятельности предприятия:

- рост объема производимой продукции;
- снижение ее себестоимости;
- повышение качества;
- улучшение ассортимента;
- рост производительности труда.

К факторам, не зависящим от деятельности предприятия, относятся:

- изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию;
- влияние природных, географических, транспортных, технических условий производства и реализации продукции и др.

Важная роль в системе экономических показателей эффективности деятельности организации принадлежит показателю рентабельности.

Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то рентабельность - это относительный показатель интенсивности производства, т.к. отражает уровень прибыльности относительно определенной базы.

Фирма рентабельна, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию продукции, но и для образования прибыли.

Анализ рентабельности позволяет определить отдачу на каждый вложенный рубль по видам активов и пассивов.

Показатели рентабельности можно подразделить на следующие основные группы:

Показатель рентабельности	Формула расчета	Назначение
---------------------------	-----------------	------------

1.Рентабельность отдельных видов продукции, всей товарной продукции.	Прибыль в расчете на ед.продукции/себестоимость ед. Продукции *100%; Прибыль в расчете на товарный выпуск/себестоимость товарной продукции)*100%; Балансовая прибыль/стоимость основных производственных фондов и материальных оборотных средств*100%.	Характеризует прибыльность различных видов продукции, всей товарной продукции.
2. Рентабельность предприятия	Валовая прибыль /среднегодовая стоимость производственных фондов * 100%	Характеризует доходность предприятия в целом.
3.Рентабельность реализации (продаж)	Прибыль от реализации продукции/ выручка от реализации*100%	Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации.
4.Рентабельность активов и рентабельность чистых активов	Чистая прибыль/совокупные активы*100%; Чистая прибыль/чистые активы *100%	Характеризуют отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов.

5.Рентабельность собственного капитала и общая рентабельность (всего капитала)	Чистая прибыль/собственный капитал*100%; Чистая прибыль/всего капитал (валюта баланса) *100%	5.1 Характеризует прибыль, приходящуюся на рубль собственного капитала, в том числе после уплаты налогов и процентов за кредит, т.е. характеризует эффективность использования собственного капитала. 5.2Характеризует эффективность функционирования исследуемого предприятия или количество чистой прибыли, приходящееся на каждый рубль вложенного капитала.
--	---	---

Все показатели рентабельности взаимосвязаны. Рост любого из них обусловлен позитивными экономическими явлениями и процессами. Это, прежде всего, совершенствование системы управления производством. Повышение эффективности использования ресурсов предприятиями, чёткое определение источников формирования оборотных средств, снижение себестоимости продукции (работ, услуг), а, следовательно, рост прибыли.

Обоснование оптимального планово управленческого решения деятельности предприятия и выбор критерия оптимальности

Максимизация прибыли предприятия – есть наиболее распространенный критерий выбора планово-управленческого решения. Его предпочитают предприятия, функционирующие стабильно и стремящиеся к постоянному развитию. В основе оптимизации деятельности предприятия по максимуму прибыли лежит построение такой многопараметрической модели, в которой будет установлено наиболее предпочтительное соотношение между ценой

продажи товара, объемом производства и реализации товара на рынке.

В отдельных случаях, когда предприятие испытывает острую нужду в денежных средствах, выбор планово-управленческого решения может быть произведен по критерию максимизации выручки. Для начала поиска лучшего решения по указанному критерию строится многопараметрическая модель зависимости индекса выручки предприятия от всех влияющих на нее рыночных факторов. Оптимизация выручки предприятия зачастую сопровождается резким снижением цены товара (иногда себе в убыток) и значительным увеличением объёма производства и продажи товара потребителям.

Одним из возможных критериев оптимизации принимаемого планово-управленческого решения может быть максимум рентабельности производства. По своей экономической сути этот критерий означает максимизацию покрытия выручкой всех затрат на производство продукции в анализируемом периоде. Чтобы выразить искомый критерий, необходимо учесть изменения базовой рентабельности производства под влиянием изменения выручки и затрат в рассматриваемом периоде.

Выбор решения по каждому из трех рассмотренных критериев (максимум прибыли, максимум выручки и максимум рентабельности производства) приводит к различным объемам производства и ценам на выпускаемую продукцию. Поэтому вопрос о выборе критерия оптимальности при выработке лучшего планово-управленческого решения в условиях функционирования конкретной фирмы приобретает наиважнейшее значение.

Налогообложение предприятия и его влияние на эффективность деятельности

Огромную роль при оценке эффективности деятельности предприятия играет действующая система налогообложения, которая является одним из главных факторов, влияющих на величину чистой прибыли.

Все налоги, которые выплачивает организация, можно разделить на две составляющих:

Первая составляющая – это налоги, связанные с производственно-

хозяйственной деятельностью предприятия, ее результатами. Сюда можно отнести следующие налоги:

- Уплачиваемые с прибыли предприятия

- Налоги с выручки от реализации продукции, работ, услуг.

Причем величина этих налогов устанавливается государством в процентах от достигнутого предприятием результата его производственной деятельности. По своей экономической сущности данный вид налогов носит переменный характер, ибо, чем выше достигнутый результат, тем выше сумма налога, и наоборот.

Вторая составляющая - это налоги, обусловленные имущественным состоянием предприятия (налог на имущество предприятий, на землю и др.). Так как имущественное положение предприятия на момент определения налога - величина фиксированная, то данный вид налогов носит постоянный характер, не зависящий от результатов деятельности предприятия в отчетном году.

К вопросам налогообложения необходимо подходить с тщательным экономическим обоснованием размеров налогов, как в тактическом, так и в стратегическом планах. То есть, величина налогов должна быть оптимальной, учитывать интересы государства и отдельных предприятий.

Баланс предприятия и оценка его финансового состояния

Баланс отражает состояние хозяйства предприятия в денежной оценке. В отечественной практике он представляется в виде двусторонней таблицы, левая сторона которой называется активы, а правая - пассивы. Равенство активов и пассивов - это важнейший признак баланса.

Баланс - есть способ отражения хозяйственных средств предприятий и источников их образования. Хозяйственные средства предприятия – это здания и сооружения, оборудование, транспортные средства, готовая продукция, дебиторская задолженность, денежные средства и т.д. Средства предприятия отражаются в активе баланса, источники образования этих средств представлены в пассиве баланса. Источники делятся на собственные (уставный капитал, прибыль, добавочный капитал) и привлеченные (кредиты, займы,

задолженность поставщикам, работникам по зарплате). Статьи актива располагаются в порядке возрастания их ликвидности (т.е. в зависимости от того, как быстро данная часть имущества приобретет в хозяйственном обороте денежную форму). Статьи пассива баланса группируются по возрастающей срочности возврата обязательств.

Упрощенная схема баланса

Актив	Пассив
1. Внеоборотные активы	3. Капитал и резервы
1.1 Основные средства	3.1 Уставный капитал
1.2 Нематериальные активы	3.2 Добавочный и резервный капитал
1.3 Прочие внеоборотные активы	3.3 Специальные фонды
2. Оборотные активы	3.4 Нераспределенная прибыль
2.1 Запасы и затраты	3.5 Непокрытый убыток
2.2 Дебиторская задолженность	4. Долгосрочные пассивы
	5. Краткосрочные пассивы

Из баланса ясно, чем собственник владеет, кто принимал участие в формировании его средств, сумеет ли предприниматель в ближайшее время выполнить свои обязательства перед третьими лицами (акционерами, инвесторами, кредиторами, поставщиками и пр.) или ему угрожают финансовые затруднения. На основе данных баланса определяют конечный финансовый результат работы предприятия в виде чистой прибыли или же его потери, отражённые в виде убытков.

Неудовлетворенная структура баланса выявляется на основе нормативной системы критериев, определенной «Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительности структуры баланса» ФСДН (Федеральной службы по делам о несостоятельности) № 31-р от 12 августа 1994г. предусматривающей использование следующих показателей:

1. Коэффициента текущей ликвидности.

Он определяется как отношение фактической стоимости находящихся в

наличии у предприятия оборотных средств в виде производственных запасов, готовой продукции, денежных средств, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов, к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей.

Структура баланса считается удовлетворительной, если данный коэффициент больше либо равен 2.

2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами.

Он равен отношению разности между объемами источников собственных средств и внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств.

Нормальным считается значение больше либо равное 0,1.

Вместе с тем, опыт проведения аналитической работы позволяет отметить ряд недостатков диагностики финансового состояния баланса на основе всего лишь двух финансовых коэффициентов: во-первых, необходим более комплексный подход с большим числом показателей. Во-вторых, данная нормативная система показателей не учитывает отраслевых особенностей (к примеру, оптовая и розничная торговля полностью формирует оборотные активы за счёт заёмных средств, поэтому расчёт коэффициента обеспеченности собственными средствами для них не актуален; специальные нормативы должны также устанавливаться для предприятий с длительным циклом работ – НИИ, КБ, опытные предприятия).

В-третьих, состав рассмотренных показателей не позволяет сделать истинных выводов в динамике, т.к. балансовые данные – это, в некотором смысле, статика.

Кроме двух перечисленных нормативных показателей в целях анализа финансового состояния фирмы рассчитывают: коэффициент автономии (характеризует автономность предприятия, т.е. независимость его от заёмных средств):

$$K_a = \frac{\text{все обязательства предприятия}}{\text{собственный капитал}}$$
 Значение данного соотношения должно быть меньше 0,7

коэффициент маневренности (характеризует способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять свои оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников):

$K_m = \text{собственные оборотные средства} / \text{общая величина собственного капитала}$.

Нормальное значение показателя должно быть в пределах 0,2-0,5.

Чем ближе значение данного показателя к верхней границе, тем больше возможностей финансового манёвра у предприятия.

В целях комплексной оценки финансовой деятельности предприятий мировая практика широко использует экономико-математическое моделирование (модель Альтмана, Лисса, Тишоу и др.).