

Оценка показателей, характеризующих способность предприятия к устойчивому развитию, как основа планирования

И.С. Астафурова,

канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономики и менеджмента», Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690014, Россия, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41; e-mail: Irina.Astafurova@vvsu.ru)

Аннотация. Статья описывает системный подход к процессу планирования получения прибыли, как основы устойчивого развития предприятия. Достижение цели основывается на решении таких задач, как: обоснование необходимости выделения этапов проведения финансового анализа от получения финансового результата до прогнозирования; описание алгоритма формирования и оценки финансового результата; актуализация оценки экономической эффективности деятельности; построение процесса планирования на перспективу и мониторинга влияния факторов на хозяйственный эффект (прибыль) предприятия. В статье предлагается цену, себестоимость, объем и ассортимент выпускаемой продукции, товара, услуг использовать в оценке влияния на хозяйственный эффект в качестве наиболее важных факторов, формирующих стоимость продукции, товара, услуги, прибыли от реализации с прогнозированием на перспективу.

Abstract. This article describes a systematic approach to the planning of the profit, as a basis for sustainable development of the enterprise. Achieving the goal is based on the solution of such problems as: rationale for the selection stages of the financial analysis of the financial results obtained to predict; description of the algorithm of formation and evaluation of financial results; updated assessment of the economic performance; the construction process of planning for the future and monitoring the impact of economic factors on effect (profit) of the enterprise. The paper proposes a price, cost, volume and range of products, goods and services used in the assessment of the impact on the economic effect as the most important factors shaping the value of the products, goods, services, income from the sale to the prediction of the future.

Ключевые слова: хозяйствующий субъект, цена, фактор, финансовое состояние, финансовый результат.

Keywords: economic entity, price, factor, financial condition, financial performance.

Анализ финансового состояния в рыночной экономике составляет важную часть информационного обеспечения для принятия управленческих решений руководством предприятий. В получении подробной информации о финансовой ситуации в компании, ее деятельности заинтересованы практически все субъекты рыночных отношений: собственники, акционеры, инвесторы, аудиторы, банки и иные кредиторы, биржи, поставщики и покупатели, страховые компании, рекламные агентства и т.д.

Большинство предприятий в условиях глобального финансового кризиса осуществляют реакцию на текущие проблемы «постфактум», что позволяет актуализировать проблему своевременного реагирования как на внешние, так и внутренние проблемы, основываясь на практически значимых инструментах управления хозяйствующим субъектом. Такой подход определяет, во-первых, необходимость использования различных методов оценки финансового состояния предприятия и формирования оптимальной системы показателей с учетом особенностей предприятия, во-вторых, обобщений для разработки механизма управления финансовым состоянием предприятия, в-третьих, формирования взаимосвязанного процесса оценки существующего финансового состояния, прогнозирования возможных управленческих решений для улучшения финансового состояния предприятия.

Классическая оптимизация расчета показателей, характеризующих финансовое состояние хозяйствующего субъекта, на практике, к сожалению, даёт ограниченную возможность

оценки существующего положения, не учитывая возможных сценариев работы на перспективу. Следует отметить, что прогрессивные российские руководители понимают, что стратегический менеджмент и стратегическое планирование являются инструментом и средством для того, чтобы сделать свое предприятие более успешным, при этом многие столкнулись с тем, что система стратегического управления, которую они пытались выстроить, не работает. Более того, система для поддержания требует больших ресурсов (человеческих, временных, финансовых и т.д.), тем не менее, ожидаемого эффекта компании не получают [1].

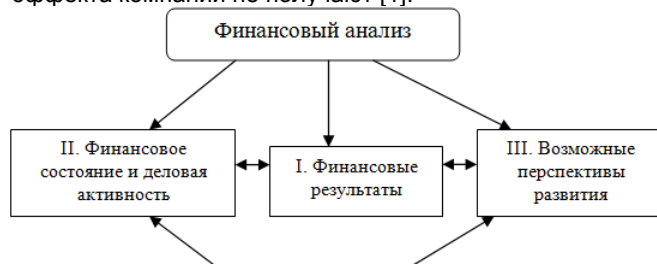


Рис. 1. Блок-схема взаимосвязи показателей финансового состояния предприятия.

Известно, что финансовый анализ является теоретической основой оценки и механизмом управления финансовым состоянием предприятия и представляет собой три взаимосвязанных блока, дающие пользователю этого механизма возможность оценки текущих результатов, эффективности деятельности и финансово-

го состояния в динамике и прогнозирование или планирование на перспективу во взаимосвязи со стратегическими целями предприятия (рис. 1).

Пошаговое описание этой блок-схемы даёт определённое представление об организации процесса улучшения финансового состояния предприятия. Блок-схема на рисунке демонстрирует, кроме взаимосвязей, порядок действий: получение результатов → оценка текущих результатов → построение планов (текущих, оперативных, стратегических). Объективно следует отметить достаточно сложный процесс выполнения на каждом из отмеченных шагов.

I. *Финансовые результаты.* Шагу «получение результатов» предшествует длительный процесс расходования средств на производство и реализацию товара, продукции, выполнение работ, оказание услуг и получения выручки, причем достижение выстроенных планов отдельно организуемый и контролируемый процесс, требующий системного подхода. Прибыль является главным показателем эффекта работы предприятия, источником его жизнедеятельности. Рост прибыли создает базу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива. За счет прибыли выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками и другими организациями. Конечным результатом для любого хозяйствующего субъекта является получение прибыли, базой получения которой является стоимость реализованного товара, продукта, услуги, выполненной работы.

Доходность хозяйствующего субъекта характеризуется абсолютными и относительными показателями. *Абсолютный показатель доходности* - это сумма прибыли или доходов. *Относительный показатель* – рентабельность хозяйствующего субъекта. *Уровень рентабельности* хозяйствующих субъектов, связанных с производством продукции (товаров, работ, услуг), определяется процентным отношением прибыли от реализации продукции к её себестоимости:

$$R = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Полная себестоимость}} \quad (1)$$

Целью деятельности предприятия, фирмы, компании является получение положительного эффекта деятельности – производственного (выручка от реализации продукции, товара, услуги, работы) и хозяйственного (прибыли от реализации до налогообложения и чистой). Анализ производственного и хозяйственного эффекта имеет конечной задачей прогнозирование на перспективу на основе сложившейся тенденции результата деятельности компании.

Алгоритм расчета чистой прибыли предприятия (таблица 1) содержит в качестве базового показателя «стоимость реализованной продукции» (независимо от того, как выстроен алгоритм), который формируется в виде интегрированного показателя по всему ассортименту продукции, товара, услуг.

Классической базой для расчета прибыли являются выручка от реализации и полная себестоимость произведенной продукции, т.е.

$\Pi = \sum p \cdot q - \sum z \cdot q$, с использованием этой формулы выполняется оценка влияния четырех факторов: цены, себестоимости единицы продукции, физического объема реализованной продукции и структуры (состава) реализованной продукции. Эту модель формирования прибыли можно использовать в процессе прогнозирования и планирования финансовых результатов.

Таблица 1

Последовательность расчета чистой прибыли предприятия

Показатели
1. Стоимость реализованной продукции, товара, услуги
2. Себестоимость реализованной продукции, товара, услуги
3. Валовая прибыль от реализации продукции, товара, услуги (стр.1 – стр.2)
4. Расходы, связанные с обычной деятельностью
5. Прибыль (убыток) от продаж (стр. 3 – стр.4)
6. Расходы, не связанные с основной деятельностью
7. Прибыль до уплаты налогов (стр. 5 – стр.6)
8. Налог
9. Прибыль (убыток) от обычной деятельности (стр.7 – стр. 8)
10. Расходы, связанные с чрезвычайными обстоятельствами
11. Чистая прибыль (стр. 9 – стр. 10)

II. *Финансовое состояние и деловая активность.* В словаре экономических терминов «финансовое состояние» – совокупность экономических и финансовых показателей, характеризующих способность предприятия к устойчивому развитию, в т.ч. к выполнению им финансовых обязательств, характеризуется наличием у него финансовых ресурсов, обеспечением денежными средствами, необходимыми для хозяйственной деятельности, поддержания нормального режима работы, осуществления денежных расчетов с другими субъектами.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа, имеющейся информации, программного и технического обеспечения. Наиболее целесообразным является выделение процедур экспресс-анализа и углубленного анализа финансового состояния. Формирование и анализ ключевых финансовых коэффициентов и других показателей в контексте данных технологий позволяют осуществлять автономный мониторинг финансовой экологии хозяйствующими субъектами [2].

Эффективность является основным фактором обеспечения устойчивого развития организации, система оценочных показателей деятельности организации должна быть способна оценивать различные аспекты эффективности деятельности. Однако на практике возникает сложность в оценке эффективности деятельности организации. Это связано с рядом факторов, во-первых, сложность проблемы анализа и оценки результативности и эффективности связана с их многоаспектностью (можно рассматривать эти категории применительно к продукции (услуге), процессу или системе в целом) и многоуровневостью (компания в целом, структурное подразделение, бизнес-процесс, рабочее место), во-вторых, понятие «эффективность» очень обширно. Специалисты традиционно выделяют три аспекта эффективности деятельности организации [3]:

- целевая (функциональная) эффективность, которая характеризует степень соответствия функционирования исследуемой системы ее целевому назначению;

о технологическая (ресурсная) эффективность - это степень интенсивности использования ресурсов организации с точки зрения соотношения между объемами, издержками и размерами затраченных ресурсов;

о экономическая эффективность, дающая представление о том, ценой каких затрат достигнут экономический эффект.

Традиционные подходы определяют экономическую (финансовую) эффективность как основной показатель оценки деятельности. В современных условиях оценка экономической эффективности является недостаточной для принятия управленческих решений. Достижение максимального эффекта от оценки финансового состояния основывается на оптимизации процесса формирования и интерпретации рассчитанных показателей, из которых в обязательном порядке следует отобрать ключевые, так как следующим действием будет их расчет, анализ и интерпретация, предполагающая формирование портфеля альтернатив управленческих решений. Безусловным является утверждение об основном подходе к управлению финансовым состоянием, базирующимся на текущей и перспективной оценке финансового состояния. Процесс оптимизации расчета показателей, характеризующих финансовое состояние хозяйствующего субъекта описан в одной из статей и представляет собой оценку ресурсов по сведениям из разных источников и заканчивается расчетом и интерпретацией полученных результатов [4].

Классически оценка эффективности использования ресурсов хозяйствующего субъекта предполагает взаимосвязь с показателями деловой активности. Это позволяет сделать вывод о том, что оценку деловой активности можно осуществлять в качественных (описательных) и количественных (числовых) показателях. *Качественными показателями* являются показатели, которые достаточно сложно формализовать, это – описание рынка сбыта (его объемы, ежегодные темпы расширения); репутация предприятия (количество постоянных покупателей, потребителей услуг, уровень известности предприятий-покупателей, сравнение данного предприятия с другими организациями, ведущими свою деятельность в аналогичной отрасли). *Количественные показатели* – абсолютные (величины, которые характеризуют соотношение между двумя основными финансовыми показателями деятельности любого предприятия – величиной вкладываемого капитала, активов и объемом реализации готовых товаров или услуг) и относительные (определенные финансовые коэффициенты, которые характеризуют уровень эффективности вложенных активов, коэффициент, характеризующий скорость оборота активов и длительность оборота, рисунок 2).

То есть для оценки в относительных показателях деловой активности можно рекомендовать расчет показателей, характеризующих эффективность использования, материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Основные из них – производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость производственных запасов, продолжительность операционного цикла, оборачиваемость авансированного капитала.

III. *Возможные перспективы развития.* Планирование целей и задач предпри-

ятия на определенную перспективу, анализ способов их реализации и ресурсного обеспечения - одна из важнейших предпосылок оптимального управления производством. Основными элементами производственного процесса являются труд (деятельность людей), предметы и средства труда [5]. Любой хозяйствующий субъект для согласования стратегических и текущих планов должен создавать собственную систему сбалансированных показателей для обеспечения менеджеров высшего звена необходимой информацией по заранее определенным критериям их значений.

Анализ уровня оборачиваемости

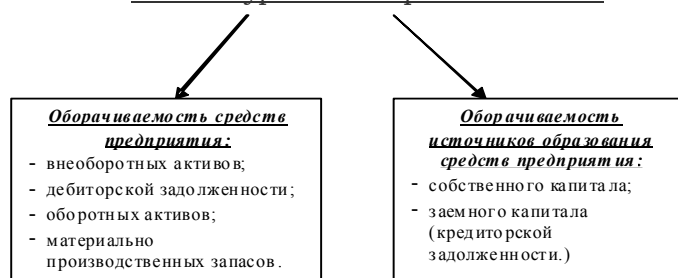


Рис. 2. Объекты оценки уровня оборачиваемости предприятия.

Стратегический план не содержит количественных показателей, наиболее активно работает оперативное планирование, представляющее собой не что иное, как формирование сбалансированной системы показателей в бюджетировании по зонам хозяйствования. Активно работает текущее и оперативное планирование, задача которых обеспечить выполнение определенных заданий, предусмотренных этими планами. Оперативные планы реализуются через систему бюджетов, которые предлагается внедрять на основе сбалансированной системы показателей [2]. Предлагаемая автором сбалансированная система показателей оценивает перспективы по финансам предприятия, его клиентам, процессам, происходящим как внутри хозяйствующего субъекта, так и во внешней среде и его потенциал с учётом того, что необходимо достигнуть определённой стратегической цели. За основу предлагаются такие показатели, как выручка от продажи, расходы и чистая прибыль с разбивкой по срокам исполнения. По каждой из перечисленных характеристик задаются целевые значения показателей, позволяющие осуществлять мониторинг процесса реализации плана.

→ Стратегическое и текущее планирование базируется на планировании и прогнозировании ключевых показателей, которые определяются их ориентировочными значениями в будущем (перспектива) *методом экстраполяции*. Для такой процедуры рациональным действием является прогнозирование цены (себестоимости) единицы продукции, товара, услуги, а, затем, анализ влияния результатов их прогнозирования на прибыль. Рассмотрение практически значимых приёмов прогнозирования представлено в различных источниках и даёт возможность сделать вывод о возможности их использования для цен и себестоимости. Такой подход позволяет продолжить оценочные процедуры для факторного анализа, позволяющего

выполнить оценку влияния стоимостных и физических показателей на конечный результат деятельности хозяйствующего субъекта.

Количественная оценка результативности процесса планирования может осуществляться по степени выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям, обеспечение заданных темпов их роста, сравнение достигнутых показателей с запланированными. Для реализации степени выполнения плана целесообразно также учитывать сравнительную динамику основных показателей изменения прибыли, реализации, авансированного капитала, которые находятся в такой зависимости: темп роста прибыли больше темпа роста выручки от реализации, которая больше авансированного капитала. Это означает что: а) экономический потенциал предприятия возрастает; б) по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реали-

зации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы предприятия используются более эффективно; в) прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об относительном снижении издержек производства и обращения.

Предлагаемая в таблице 3 оценка влияния цены, себестоимости, объемов продаж и производства, изменения ассортимента на прибыль предусматривает аналитические процедуры по всему ассортименту выпускаемой продукции, товаров, оказываемых услуг, выполненных работ у одного хозяйствующего субъекта. Такой подход позволяет выстроить логическую цепочку рассуждений и реализовать возможность оценки точки безубыточности, базирующейся на определении минимального объема выручки от реализации продукции, при котором уровень рентабельности хозяйствующего субъекта будет больше нуля.

Таблица 3

Оценка запланированного влияния факторов на прибыль

Расчетная формула	Пояснения
1. $\Delta\Pi = \Pi_{пл} - \Pi_1$	Запланированные стоимостные изменения прибыли под влиянием всех факторов
2. $\Delta\Pi_p = \sum p_1 q_1 - \sum p_{пл} q_1$	Запланированные стоимостные изменения прибыли под влиянием изменения цен на продукцию, товар, услугу, работу *
3. $\Delta\Pi_z = \sum z_1 q_1 - \sum z_{пл} q_1$	Запланированные стоимостные изменения прибыли под влиянием изменения себестоимости единицы продукции, товара, услуги *
$\Delta\Pi_q = \Pi_{пл} (I_q - 1), где$ $I_q = \frac{\sum p_{пл} q_1}{\sum p_{пл} q_{пл}}$	Запланированные стоимостные изменения прибыли под влиянием изменения объемов производства и реализаций
4. $\Delta\Pi_{(cmp)} = \left(\frac{\sum q_1 z_{пл} - \sum q_1 p_{пл}}{\sum q_1 p_{пл}} - \frac{\Pi_{пл}}{\sum q_1 p_{пл}} \right) \cdot \sum q_1 p_{пл}$	Запланированные стоимостные изменения прибыли за счёт изменения ассортимента продукции, товара и т.д.

Примечание: * Возможен учёт инфляции на основе дополнительных расчётных процедур.

** p_1, z_1, q_1 - цена, себестоимость и объемы продаж текущего периода; p_0, z_0, q_0 - предыдущего периода, $p_{пл}, z_{пл}, q_{пл}$ - запланированная цена, себестоимость и объемы продаж.

Результаты расчётов по третьей позиции играют отрицательную роль в изменениях прибыли, если они – положительны, и наоборот, если – отрицательны. Следует отметить, что изменение себестоимости и цены взаимосвязано, так как увеличение цены может быть обосновано несколькими причинами, две из которых - увеличение спроса на данный вид продукции, товара, услуги на фоне снижения предложения и увеличение цен на материалы, используемые в процессе производства продукции, услуги и т.д. Дополнением к представленному описанию служит замечание о необходимости мониторинга динамики влияния изменений цен, себестоимости физического объема на прибыль, как основу для оценки эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, системный подход к процессу улучшения финансового состояния хозяйствующего субъекта позволяет сделать утверждать необходимость:

- оценки динамики изменения ключевых показателей финансового состояния;
- расчета объема выручки для положительного уровня рентабельности;
- планирования цены и объема продукции, товара, услуги для достижения положи-

тельной тенденции изменения уровня рентабельности (увеличения);

- оценки влияния факторов и выявление наиболее эффективного варианта планирования по цене и объёму произведенной продукции и т.д.;

- мониторинга ключевых индикаторов в текущем и оперативном планировании по зонам хозяйствования.

Библиографический список:

1. Астафурова. И.С. Методические подходы к оценке конкурентоспособности предприятий судостроительной отрасли // Экономика и предпринимательство, № 1 (ч.2), 2014 г.
2. В.П.Фомин, Ю.А.Татаровский, Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // "Экономический анализ: теория и практика". 2014. N 4 (355).
3. Астафурова. И.С. Оптимизация процесса формирования и анализа показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта – основа качественного менеджмента / И.С. Астафурова // Экономика и предпринимательство. - 2014. - №10.
4. «Оптимизация процесса формирования и анализа показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта – основа качественного менеджмента». Астафурова И.С. ж. Экономика и предпринимательство. № 10, 2014. с.612-616.
5. Т.А. Фролова Экономика предприятия. Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТТИ ФЮУ, 2012.