

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

О.М. Смолякова, канд. экон. наук, доцент УО БГЭУ

Аннотация. Формирование прибыли отечественных производителей происходит в условиях существенной инфляции. В таких условиях более объективно применять относительные, а не абсолютные показатели. В настоящее время наибольшее распространение получило использование показателя рентабельности продаж. Но одной из основных проблем отечественных производителей является проблема реализации продукции. Таким образом, даже при наличии у предприятия убытка за отчетный период, рентабельность продаж может быть очень высокой. Основным показателем в данных условиях должна стать рентабельность производственной деятельности. В статье предлагается методика расчета показателей рентабельности производственной и общей деятельности, применение которой позволит объективно оценить эффективность работы предприятия в современных условиях хозяйствования в Республике Беларусь.

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF ENTERPRISES WITH CURRENT ECONOMIC CONDITIONS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

O. Smaliakova, PhD. Economics, Associate Professor SV BGEU

Abstract. Formation of the profits of domestic producers takes place under the current inflation rate. In such circumstances, a more objective use relative rather than absolute numbers. Currently, most widely the use of return on sales. But one of the main problems is the problem of domestic manufacturers sales. Thus, even if the enterprise loss for the period, the return on sales can be very high. The main indicator in these conditions should be the profitability of production activities. The paper proposes a method of calculating the profitability of production and general operations. It will allow to objectively evaluate the performance of the enterprise in the current economic conditions in the Republic of Belarus.

Получение прибыли является основной целью коммерческой организации. Прибыль множественна по своему представлению, поэтому существуют различные подходы к ее оценке. Наряду с итоговым показателем – чистой прибылью, т.е. прибылью после учета сальдо доходов и расходов по всем видам деятельности, вычета всех налогов и обязательных платежей, в отечественной практике выделяют такие показатели, как прибыль от текущей деятельности, прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности, валовая прибыль и др. (рис. 1). В мировой практике также выделяют ряд показателей прибыли: прибыль до налогообложения и платы за использование заемных средств (ЕБИТ), прибыль без учета налогов, процентов, обесценения и амортизации (ЕБИТДА), экономическая добавленная стоимость (ЕВА) и др.

Однако «доходность» и «эффективность» не являются синонимами. Вне зависимости от применяемых в отечественной и зарубежной практике показателей и методик их расчета наличие определенного уровня прибыли и даже ее стабильная положительная динамика не являются достаточным критерием для оценки эффективности работы предприятия. Доход всегда необходимо соотносить с суммой понесенных затрат, вложенных средств. Лишь на основании относительных показателей деятельности можно составить представление об эффективности работы предприятия. Для реалий экономики Республики Беларусь использование относительных показателей представляется более объективным, чем абсолютных, поскольку их формирование происходит в условиях существенной инфляции, которая значительно раздувает номинальную прибыль. В данных условиях наибольшее распространение получило использование показателя рентабельности продаж, как соотношение прибыли от реализации продукции, работ, услуг к выручке от их реализации (без учета налога на добавленную стоимость). На достижение определенного уровня данного показателя ориентировано множество нормативных документов, в частности Программа социально-экономического развития Республики Беларусь, принимаемая на каждые 5 лет.

Использование данного показателя рентабельности для характеристики эффективности работы является обоснованным для нематериального производства или в ситуации, когда предприятие полностью реализует произведенную продукцию. К сожалению, одной из основных проблем многих отечественных производителей в настоящее время является проблема реализации продукции. В условиях,



Рис. 1 Система показателей прибыли, используемая в отечественной практике когда объемы продаж значительно расходятся с объемами производства, использование показателя на основе данных о реализации никак не может характеризовать эффективность работы. Это связано с тем, что показатель прибыли, который используется для расчета рентабельности продаж, представляет собой разницу между выручкой от реализации и себестоимостью реализованной продукции (рис. 1) и не учитывает себестоимость продукции на складе. Таким образом, даже при наличии у предприятия убытка за отчетный период, рентабельность продаж может быть очень высокой. Основным показателем в данных условиях должна являться рентабельность производственной деятельности. Среди экономистов нет единой точки зрения относительно методики ее расчета: на основе валовой прибыли, прибыли от реализации продукции, прибыли от текущей деятельности или чистой прибыли. На наш взгляд, для расчета данного показателя можно применять валовую прибыль, прибыль от реализации продукции или прибыль по текущей деятельности. В первом случае прибыль необходимо соотносить с суммой затрат на производство продукции.

$$R_1 = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Себестоимость произведенной продукции}}$$

Во втором случае прибыль от реализации продукции относится к сумме затрат на производство и реализацию продукции, т.е. к себестоимости продукции добавляются расходы на реализацию и управленческие расходы.

$$R_2 = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции}}{\text{Себестоимость произведенной продукции} + \text{Управленческие расходы} + \text{Расходы на реализацию}}$$

При использовании показателя прибыли от текущей деятельности в расчете рентабельности производственной деятельности в знаменателе необходимо учитывать и прочие расходы по текущей деятельности.

$$R_3 = \frac{\text{Прибыль от текущей деятельности}}{\text{Себестоимость произведенной продукции} + \text{Управленческие расходы} + \text{Расходы на реализацию} + \text{Прочие расходы по текущей деятельности}}$$

Вне зависимости от выбора методики все предложенные варианты предполагают учет затрат на производство (производство и реализацию) всей продукции, а не только реализованной.

В современных условиях предпринимательской деятельности зачастую возникает необходимость оценки эффективности не только производственной, но и инвестиционной, финансовой деятельности, как результативность работы управленческого персонала по всем направлениям. Современное управление предполагает работу «на результат» не только в сфере производства, но и управления финансами предприятия. Для расчета рентабельности общей деятельности целесообразным представляется использование показателей прибыли до налогообложения и суммы всех затрат отчетного периода, включая расходы по инвестиционной и финансовой деятельности. Многие экономисты предлагают для данных целей использовать показатель чистой прибыли. На наш взгляд, это может исказить результаты анализа, поскольку размер налоговой нагрузки зависит от размера привлеченного заемного капитала и платой за него, а также не всегда находится в компетенции менеджеров. Таким образом, показатель рентабельности, рассчитанный на основе чистой прибыли не выполняет возложенную на него задачу.

Следует отметить, что в ходе деятельности каждое предприятие проходит несколько этапов: от начала деятельности и выхода на рынок через укрепление позиций, расширение производства до стадии сохранения позиций и работы «на поддержание имиджа». На каждой из стадий менеджментом используются различные стратегии, существенно определяющие показатели прибыли и рентабельности. Эти особенности необходимо учитывать при проведении анализа эффективности работы предприятия. Так, например, для стартапов и предприятий, существенно расширяющих производство и привлекающих значительные заемные средства, при расчете рентабельности общей деятельности целесообразно показатель прибыли до налогообложения корректировать на сумму уплаченных процентов по привлеченным средствам (ЕБИТ). Однако в таком случае затраты отчетного периода также подлежат корректировке. Таким образом плата за привлечение заемных ресурсов не будет влиять ни на затраты, ни на прибыль.

$$R_{\text{общая скорректированная}} = \frac{\text{ЕБИТ}}{\text{Затраты отчетного периода} - \text{Проценты по привлеченным заемным средствам}}$$

Наличие множества подходов и методик оценки результативности работы предприятий предполагает разработку комплексного подхода и учет всех особенностей деятельности от внутренней и внешней экономической ситуации до стадии развития предприятия и выбранной стратегии управления. Учитывая многообразие способов проведения анализа эффективности деятельности предприятия экономисты должны понимать, что каждая из методик направлена на изучение и определенных сторон работы. Для комплексной оценки необходимо использовать различные подходы и методики с учетом

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Указ Президента Республики Беларусь от 11.04.2011 N 136 (ред. от 20.06.2014) «Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 - 2015 годы»
2. Вяткин В.Н. Финансовые решения в управлении бизнесом: учебно-практическое пособие. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: Юрайт, 2015. - 324 с.
3. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практическое пособие. - М: Проспект, 2013. - 333 с.
4. Сафронов В.В. Рентабельность агропромышленного комплекса. - Воронеж: Издательство Воронежского университета, 1989. - 198 с.
5. Бука Л. Анализ прибыли и рентабельности продукции: новая методика // Финансовый директор. - 2015. - № 10 (154). - С. 16-23.
6. Головачев А. Прибыль - дело системное // Директор. - 2014. - № 1. - С. 26-27.
7. Линник К. Оценка эффективности работы компании // Финансовый директор. - 2012. - N 2 (110). - С. 6-7.
8. Мануйленко В.В. Методические подходы к оценке прибыли хозяйствующего субъекта: теоретический аспект // Финансовый бизнес. - 2013. - № 3. - С. 50-58.
9. Мартыанова О.В. Анализ эффективности деятельности организации // Бухгалтерский учет. - 2013. - № 5. - С. 123-125.

особенностей деятельности конкретного предприятия и поставленных перед анализом целей и задач. Применение вышеизложенной методики расчета основных показателей рентабельности производственной и общей деятельности позволит объективно оценить эффективность работы предприятия в современных условиях хозяйствования в Республике Беларусь.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВЛИ

А. З. Коробкин, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономических и правовых дисциплин УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Резюме. В статье предложена система показателей рентабельности организации с основным видом деятельности – торговля. Таковой организацией является организация потребительской кооперации. Система отражает обобщающие показатели рентабельности, а так же показатели рентабельности объемов, результатов, экономических ресурсов и затрат деятельности.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, система показателей, торговая деятельность, эффективность продаж, экономический анализ.

MODERN APPROACHES TO IMPROVING ECONOMIC ANALYSIS OF PROFITABILITY SALES ORGANIZATIONS

A.Z.Korobkin, candidate of economic science, associate professor, head of the chair of Economic and Law disciplines

Summary. Profitability ratio system of organization with core trade business was proposed in the article. Organization of consumer cooperatives is such an organization. The system represents presumptive profitability ratio, as well as profitability ratio of volume, results, economic recourses and activity expenses. **Key words:** profit, profitability, ratio system, trade business, sales efficiency, economic analysis.

Введение. Особую актуальность в настоящее время приобретает проблема снижения рентабельности, особенно в торговых организациях, где уровень рентабельности невысок относительно организаций других отраслей национальной экономики. Целью статьи является освящение современных методических подходов к определению и оценке рентабельности в организациях с основным видом экономической деятельности - торговля.

К экономической оценке рентабельности организаций обращались практически все отечественные ученые, исследующие проблемы экономического анализа. Среди них Нехорошева Л.Н., Головачев А.С., Фридман А.М., Писаренко Н.П., Раицкий К.А., Лебедева С.Н, Иванов Г.Г., Бланк И.А., Кудрявцев А.А., Кравченко Л.И., Иваницкий В.И., Валевич Р.П., Соколова Л.М., Савицкая Г.В. и др. Однако, отдельные аспекты, отражающие специфику торговой деятельности, предложенные в статье, не нашли должного отражения в трудах вышеуказанных ученых, что делает ее актуальной.

Основная часть. Прибыль как конечный финансовый результат деятельности торговой организации выражается абсолютной суммой в денежных единицах. Однако сумма прибыли не в полной мере характеризует эффективность и, следовательно, конкурентоспособность организации на рынке. Для качественной характеристики социально-экономической эффективности и конкурентоспособности функционирования торговой организации применяются относительные показатели – уровни прибыли или рентабельности, которые характеризуют прибыльность организации в целом, а также отдель-