

О. В. Латыпова

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ В СИСТЕМЕ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Реализация программы оздоровления экономики Республики Беларусь на основе рыночных отношений предполагает повышение ответственности субъектов хозяйствования за выработку и обоснование оптимальных управленческих решений. При этом акценты ощутимо смещаются в сторону планирования и прогнози-

рования возможных хозяйственных ситуаций в совокупности определяющих конечный финансовый результат за период - месяц, квартал, год. Если рассматривать предприятие в виде совокупности управляющей и управляемой подсистем (рис. 1), то очевидно, что

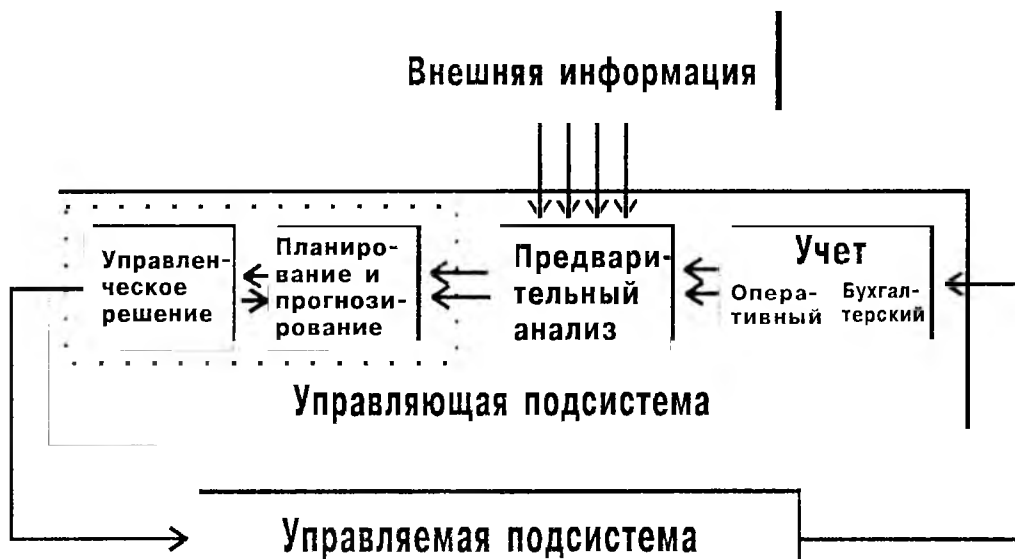


Рис. 1. Место предварительного анализа в системе оперативного управления предприятием

предварительный анализ, как важнейшая функция оперативного управления, позволяет сопоставить информацию из внешних источников (законодательных актов, статистических таблиц и т.п.) с плановыми показателями, данными оперативного и бухгалтерского учета. Полученные результаты в виде прогнозов, рекомендаций по построению и корректированию производственной программы и оперативных планов являются основанием для принятия оперативных управленческих решений. Воздействие на управляемую подсистему, в свою очередь, порождает поток новой информации, обеспечивающей обратную связь обеих подсистем. Таким образом, на результаты хозяйственной деятельности предприятия можно повлиять

еще до вложения финансовых ресурсов, оценив их с помощью предварительного анализа, в основу которого, в данном случае, положены финансовые коэффициенты. Рассмотрим один из них, в некоторой степени характеризующий финансовую устойчивость предприятия и традиционно используемый при анализе финансовой отчетности. Для целей предварительного анализа рассчитаем рентабельность продаж (прибыльность) как отношение прибыли (Пр) (разницы между возможным объемом

реализации продукции (В) и прогнозной себестоимостью (С) к возможному объему реализации:

$$K_p = \frac{Pr}{B} = \frac{B - C}{B}$$

✓ Экономический анализ

Данный коэффициент отражает долю прибыли, которая может быть получена в финансовой единице прогнозируемой выручки по предприятию в целом. Он складывается из различных по величине и удельному весу (y) в общем объеме продукции результатов по отраслям, видам работ, продукции, товарным группам, наименованиям:

$$K_{\Pi} = K_{\Pi 1} * y_1 + K_{\Pi 2} * y_2 + \dots + K_{\Pi n} * y_n = \sum_{i=1}^n K_{\Pi i} * y_i \quad (2)$$

$$\text{где, } K_{\Pi 1} \neq K_{\Pi 2} \neq K_{\Pi 3} \neq \dots \neq K_{\Pi n} \quad (3)$$

$$y_1 \neq y_2 \neq y_3 \neq \dots \neq y_n \quad (4)$$

Оптимальное управление финансами подразумевает создание условий для роста прибыльности предприятия в целом. А значит, рациональнее всего, из общего множества видов деятельности выбрать наиболее рентабельные еще до того, как произведены фактические затраты. Преобразуем уравнение (1) с учетом (2), (3), (4):

$$\begin{aligned} K_{\Pi} &= \frac{\Pi_{\text{рв}}}{B} = \frac{\pi p_1 + \pi p_2 + \dots + \pi p_n}{B_1 + B_2 + \dots + B_n} \\ &= \frac{\sum_{i=1}^n \pi p_i}{\sum_{i=1}^n B_i} = \frac{\sum_{i=1}^n (B_i - c_i) * k_i}{\sum_{i=1}^n B_i} \rightarrow \max \end{aligned} \quad (5)$$

где, c_i - прогнозируемая себестоимость i -го вида работ (изделия, услуги);

k_i - планируемый объем (количество в натуральных единицах) выпуска продукции i -го вида, увязанный со спросом на товары (работы, услуги);

v_i - возможный объем продаж i -го изделия (услуги).

Исходя из полученного уравнения (5) возможно выделить следующие направления, обеспечивающие рост коэффициента прибыльности продаж:

■ минимизация себестоимости за счет: использования более дешевого сырья; совершенствования технологий; частичной модернизации оборудования и других мероприятий. В результате - снижение цены и повышение спроса на продукцию (услуги), ускорение оборачиваемости капитала, а значит - рост выручки и рентабельности продаж.

■ максимизация объема продаж (здесь $F(k_i)$ предельна и ограничена емкостью рынка и размером работающего капитала - нельзя без до-

полнительных затрат на переоснащение выпустить продукции значительно больше, чем предусматривает проектная мощность оборудования).

Важно отметить, что реальная практика работы обязательно налагает на показатель K_{Π} определенные ограничения. Максимальный размер прибыльности для предприятия, не являющегося монополистом, регулируется фактором цены (не выше рыночной), при прочих равных условиях (качестве, порядке расчетов, сервисном обслуживании, гарантиях и так далее), связанный со спросом на продукцию (услуги) обратно пропорциональной зависимостью. С другой стороны, для обеспечения конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия, уровень прибыльности должен немного превышать минимальную прибыльность от рассматриваемого вида деятельности, сложившийся в данной отрасли (так как в противном случае вкладчик потеряет заинтересованность в дальнейшем финансировании такого предприятия). Поэтому уравнение (5) можно представить в виде неравенства:

$$K_{\Pi \text{ min}} < K_{\Pi} < K_{\Pi \text{ max}} \quad (6)$$

или

$$K_{\Pi \text{ min}} < \frac{\sum_{i=1}^n (B_i - c_i) * k_i}{\sum_{i=1}^n B_i} < K_{\Pi \text{ max}} \quad (7)$$

где, $K_{\Pi \text{ max}}$ - максимально возможная прибыльность для данной отрасли, вида работ, услуг.

$K_{\Pi \text{ min}}$ - минимальный уровень прибыльности, сложившийся по отрасли, виду работ, услуг.

Оптимизируя себестоимость (при известном спросе - K_i) или объем продаж, на основе неравенства (7), можно обосновать оперативное управление финансами, тесно увязав его с производственной программой и, таким образом, снизить риск потери капитала.

Методика применения предварительной оценки по критерию прибыльности и интерпретации результатов специфична и напрямую зависит от отраслевых особенностей предприятия, условий финансирования, реализации продукции и целого ряда других факторов. Это наиболее характерно для строительного производства. В условиях конкурентного рынка, а также большого, но не всегда платежеспособного спроса на строительные-монтажные работы, предварительный анализ позволяет более эффективно использовать производственные ре-

сурсы, обосновать выбор конкретного партнера (заказчика) и оценить результаты работы с ним еще до вложения финансовых средств.

Рассмотрим случай, когда согласно договоров предприятию предлагают выполнить работы на двух различных объектах. Сроки сдачи по обоим примерно одинаковые и привлечения дополнительного персонала не требуют¹. За выполнение работ по договору "А" заказчик предлагает оплатить 75000000 руб. при условии, что все работы выполняются из материалов подрядчика (табл. 1 гр. 3, 7). Предлагаемая оплата по договору "В" - 70000000 руб. Часть работ выполняется из материалов заказчика. На основании предварительного расчета себестоимости строительно-монтажных работ (табл.1) и последующей оценки обоих договоров по критерию оптимальной (не выходящей за рамки предельно допустимых значений по отрасли в целом или по отдельным видам работ)² прибыльности имеем:

- для договора "А" неравенство (7) соблюдается полностью:

$$0,19 < \frac{75000000 - 5877480}{75000000} < 0,26 \quad (8)$$

$$0.19 < 0.22 < 0.26 \quad (9)$$

то есть, прибыльность КП(А) - 22% пункта входит в расчетный интервал.

- для договора "В" неравенство (7) не соблюдается:

$$0,19 > \frac{70000000 - 61659000}{70000000} < 0,26 \quad (10)$$

$$0.19 > 0.12 < 0.26 \quad (11)$$

Таким образом, видно, что заключение договора "А" предпочтительнее, так как, во-первых, прибыльность по нему превышает аналогичный показатель по договору "В" на 10% пунктов (22%-12%), а во-вторых, в отличие от договора "В" он соответствует критерию оптимальной прибыльности.

¹ В данном контексте подразумеваются относительно стабильные условия производства с "фиксированной" величиной основного капитала, точно известной ценовой ситуацией на рынках сбыта продукции (услуг), закупки сырья и так далее.

² При расчете минимальной прибыльности принимают во внимание, что выручка должна превышать затраты хотя бы на 1%. Так как сумма налогов и сборов, не включаемых в себестоимость составляет 18%, то $K_{п \min} = 0.01 + 0.18 = 0.19$. Максимальная прибыльность работ для строительных организаций регламентирована Постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 67 от 11.02.93 г. "О новых нормах и ценах в строительстве" $K_{п \max} = 0.18 + 0.08 = 0.26$.

Таблица 1

**ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ
СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ ПО
ДОГОВОРАМ ПОДРЯДА**

Виды работ	Договор А				Договор В			
	кол-во (ki) шт. м.	себе-стоимость (ci)	себе-стоимость проекта ki x ci	стоимость проекта (B)	кол-во (ki)	себе-стоимость (ci)	себе-стоимость проекта ki x ci	стоимость проекта (B)
А	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Монтаж внутр. трубопровода	68	490000	33320000	*	70	490000	34300000	*
2. Установка фильтров для очистки воды	2	2395000	4790000	*	13	95000	1235000	*
3. Установка водомерных счетчиков	24	645000	15480000	*	2	125000	250000	*
4. Монтаж умывальников	-	-	-	*	13	986000	12818000	*
5. Монтаж сан.-технич. кабин	24	2160000	5184000	*	-	-	-	*
6. Монтаж ванн	-	-	-	*	16	816000*	13056000	*
Итого	*	*	58774000	75000000	*	*	61659000	70000000