Разные заграничные и отечественные учёные предлагают использовать разные правила подсчёта характеристик рентабельности. В результате критического анализа, который проводили основываясь на рекомендациях учёных, были сделаны такие выводы:

1. Подходов к подсчёту характеристик окупаемости фирмы много, так как разные учёные предлагают разное их количество. При этом количество составляет от 1 до 11 параметров, а чаще всего предлагается опираться на 3-4 или же 6 параметров.

2. В одном параметре разными авторами могут предлагаться разные типы дохода (трат или ресурсов) компании. Бывает, что в числителе (знаменателе) одного и того же параметра один и тот же автор предлагает тоже разные подходы.

Номенклатуру характеристик, которую используют для оценки успешности работы предприятия выбирает либо учёный, либо это делается экспертным методом.

В поставленную задачу входило исследование известных подходов для проверки эффективности работы предприятий, и выделение основных подходов, которые разработали зарубежные и отечественные учёные. Для проверки производительности был выбран смешанный подход выбора номенклатуры параметров: экспертно-статистический. Потому что в данной ситуации нет возможности организовать группу экспертов. Порой бывает непонятно что именно авторы имели ввиду в своих работах на тему оценки производительности работы организаций, поэтому выбранный метод не является методом в чистом виде.

В научных издательствах часто в одно и тоже время рассматриваются термины «эффективность» и «результативность»[[1]](#footnote-2). Однако следует подчеркнуть, что во многих трудах эти понятия неверно отождествляются.

Отсутствие понимания значения и особенностей оценки эффективности деятельности фирмы способствует упорядочению понятийно-категориального аппарата и делает невозможным проведение такой оценки.

 Стоит обратить внимание на подход П.Друкера, который, разделяя эти термины, заметил, что эффективность описывается навыком делать правильные вещи, а результативность характеризуется навыком делать правильно.

Таким же образом рассуждал и Д.Хан, который описал эффективность как умение правильно выполнять то, что задумал, а результативность - как навык грамотно спланировать то, что делать.

 Мнение о том, что результативность фирмы является обобщающим качественным понятием, бытует во многих научных изданиях. При чём считается, что появляется это понятие в результате осуществления работы, а так же оно объединяет в себе более конкретные и качественные отличия, и именно эти особенности являются конечными показателями деятельности организации. При этом, непосредственно, наблюдается, что экономический результат есть многокритериальным показателем, каждый из параметров которого, также есть сложной величиной.

 Результативность - это причина работы, то есть явление, которое создали продукты деятельности, такое мнение излагается в научной работе. Это понятие предполагает сравнение уже достигнутых результатов с задачами, сопоставленными с потраченными для достижения этих задач ресурсами.

Итак, результативность показывает насколько успешна работы организации. Необходимо правильно устанавливать задачи, определить русло работы, принимать работающие управленческие решение, а так же их выполнение с минимальными затратами входит в обязанности квалифицированного персонала. К тому же надо учитывать влияние факторов как внешней, так и внутренней среды.

 Показатель выгоды, в котором не учитываются оплата налогов, процентных обязательств кредиторам и амортизации (EBITDA), исходя из обработанной литературы, используют совсем не часто. Это можно объяснить тем, что большинство просмотренной литературы, было написано отечественными учёными. Исследования которых проводились до покупки популярных в мире моделей IFRS и US GAAP и перехода многих российских компаний на международную систему учета и экономической документации. Сегодня же EBITDA - параметр, который получил самое большое распространение в применении многих отечественных и западных организаций. Так, непосредственно, автор работы отмечает, что на сегодняшний день показатель EBITDA является 3-им из наиболее часто упоминаемых инструментов проверки итогов работы в ежегодных отчетах 500-та самых крупных американских фирм; 1-ым является соотношение цен на акции к заработку, 2-ым - руководство денежными потоками. Важность данного показателя показано также и в работе.

 Поскольку параметр EBITDA схож по своему происхождению с параметром EBIT (доходом до выплаты процентов и налогов), постольку было принято решение объединить их и применить для установления номенклатуры основных типов доходов.

 Общая численность упоминаний различных типов дохода в разных показателях окупаемости составляет 192 упоминания, и это только на основе исследуемых документов. Определим коэффициенты значимости для каждого типа дохода (Таблица 1.3).

3. Работа всякого коммерческого предприятия не обходится без экономического риска. Риск, который определяется системой источников денежных средств, называется экономическим риском. Одной из главных характеристик финансового риска есть соотношение между личным и кредитном капиталом. Привлечение дополнительных кредитных средств выгодно фирме, как способ получения дополнительного дохода, но действительно приносит выгоду только при условии завышенной окупаемости общего капитала и окупаемости кредитного. Руководить большой компанией и работать в ней гораздо выгоднее и престижнее чем работать на маленьком предприятии. Инвестиционные возможности шире для тех, у кого есть большой капитал. Но при этом нужно учитывать, что проценты за пользование кредитными средствами необходимо платить полностью и в указанную дату, чем они и отличаются, от дивидендов. Если у фирмы много денег идёт на обслуживание задолженностей по кредитам, то она рискует обанкротиться из-за снижения объема продаж, перебоев с поставками составляющих или сырья, проблемах с персоналом и т.д. То есть у такого предприятие повышается процент экономического риска, а кредиторы, в свою очередь, из-за этого повышают процентную ставку по займу, то есть предприятие вынужденного платить больше денег тому, у кого их заняли.

 Показатель, который отражает степень дополнительно генерируемой выгоды на личный капитал при различном количестве использования кредитных средств, называется эффектом экономического рычага.

**Эффект экономического рычага** демонстрирует, на сколько процентов повышается окупаемость личного капитала за счет задействования заемных денег. Рекомендуемый показатель ЭФР составляет 0.33-0.5. Эффект экономического рычага появляется за счет разницы между окупаемостью активов и ценой на кредитные средства.

ЭФР рассчитывается по такой формуле:

ЭФР = (1-Нприб)\*(ЭРА-СРСП) \* ЗК/СК, (2.1)

где Нприб — налог на заработок;

ЭРА – экономическая рентабельность активов;

 СРСП – средняя расчетная ставка процентов за кредит (рассчитывается путем деления фактических экономических расходов по займам на всю сумму займов);

 ЗК – заемный капитал;

 СК – собственный капитал;

 (ЭРА-СРСП) - дифференциал, он должен быть высоким, т.е. окупаемость работы должна быть гораздо выше банковского процента;

 ЗК/СК - плечо экономического рычага, показывает силу влияния этого рычага.

Эффект экономического рычага показывает на сколько процентов растёт окупаемость личного капитала из-за привлечения кредитных средств в оборот фирмы. Если финансовая окупаемость капитала больше ссудного процента, то возникает эффект экономического рычага.

4. В стабилизации ЭФР разное значение дифференциала и экономического плеча, на что следует обращать внимание. Дифференциал ЭФР нужно насчитывать. Это позволит нарастить ЭРА либо за счет роста финансовой окупаемости активов, либо за счет понижения СРСП. Это значит, что только через ЭРА организация может повлиять на дифференциал (и такое влияние ограничено). Необходимо также подчеркнуть, что банк, который выдаёт деньги в долг, может узнать весьма ценную для себя информацию, посмотрев размер дифференциала. Если размер дифференциала рядом с 0 или вовсе минусовой, то банк отказывает в новых займах или же резко увеличивает их стоимость, что влияет на показатель СРСП.

Наращивание плеча ЭФР может разрушить фирму, если наращивать его выше установленной нормы. Из-за высокой величины плеча могут отказывать в выдаче кредитов, потому что резко повышается риск неуплаты займов. Поэтому делаем вывод, что в данных условиях выгодно применять кредитные деньги в обороте компании, поскольку в результате этого растёт окупаемость личного капитала.

Одним из главных требований функционирования организаций в рыночной экономике считаются такие параметры: отсутствие убытков хозяйственной и иной деятельности, возможность покрывать растраты личной прибылью и обеспеченность заработком в конкретных размерах, окупаемость хозяйствования. Главная цель фирмы, как рыночного субъекта, - хозяйственная деятельность, которая направленна на получение дохода, за счёт которого будут удовлетворяться финансовые и социальные нужды членов рабочего коллектива и желания владельцев имущества компании.

Факторная проверка доходов от другой деятельности. Количественный анализ факторов изменения дохода и параметров, поделённых на группы, позволяет определить влияние факторов на процесс принимая решения организационно-технического и хозяйственно-руководящего характера для увеличения дохода.

 Такие ведущие показатели как: валовая прибыль, другие доходы, окупаемость, заработок, - отражают соответствующие доходы от хозяйственной работы фирм.

Прибыль фирмы – основной фактор её социального и экономического роста, и предприятие действительно заинтересовано в том, чтобы, непосредственно, в конкурентном противостоянии получить побольше дохода, который нужно обосновать разными аналитическими подсчетами.

Основная деятельность компании ООО «Офисная техника» в 2016-2018 гг. Была весьма успешной, фирма получала доход.

Доход на предприятии ООО «Офисная техника» - это разница между поступлениями денежных средств за выполненные работы, оказанные услуги, проданные материальные средства и ценности и между ресурсными затратами на их изготовление, расходами на оплату труда и другими расходами на хозяйственную работу и с учетом разницы оплаченных и полученных штрафов. Из прибыли делается расчет с бюджета, погашение займов и оплата процентов по ним.

Сильные стороны фирмы:

Система сбыта услуг и товаров:

- Широкий спектр оказываемых услуг (диверсификация работы);

- Предприятие специализируется на многих видах бытовых услуг, есть необходимые разрешения;

- Практически полную загрузку производственных мощностей компании обеспечивают стабильные объемы выполняемых работ и услуг.

 Система поставок на предприятии:

 - Наличие большого складского хозяйства и вспомогательных построек;

 - Наличие личных производственных цехов и цеха подготовки производства, что дает возможность изготовления и доработки необходимых изделий.

Система производства:

 - Компания предлагает полный спектр услуг: от выполнения работ и услуг до осуществления проверки качества товаров (услуг);

 - Мобильность производства, что означает умение при необходимости мобилизовать проведение ремонтных работ при возникновении аварийных ситуаций (есть аварийные бригады, диспетчерская служба);

 - Значительный опыт работы и наличие постоянного штата квалифицированных специалистов.

Техническое состояние предприятия:

 - У предприятия есть возможность осуществлять строительно-монтажные работы в короткие сроки, не нанимая субподрядчиков и не арендуя технику со стороны, из-за того, что оно имеет личные производственные базы и административные постройки, специализированную технику и механизмы.

 Финансовое положение:

 - Высокая деловая активность, рост прибыли от сбыта.

Система управления на предприятии:

 - Происходит планомерное улучшение организационной структуры компании.

Кадровая политика:

 - Кадровая политика фирмы направлена на выдвижение на руководящие должности молодых специалистов.

 Социальная политика фирмы направлена на осуществление социальной защиты работников, а также на омоложение кадров (в частности, для стимулирования выплаты при уходе на пенсию и т. д.).

Взаимоотношения с учредителями, вышестоящими организациями:

- Организационную структуру предприятия можно описать как линейно-функциональную с жесткой централизацией на уровне непосредственного подчинения директору. Однако, на практике, управление производственными подразделениями осуществляется более гибко и в основе этого лежит матричная система управления.

 Во время рассмотрения организационной системы управленческого аппарата компании был выявлен высокий уровень подчинения директору.

Из-за того, что сотрудники одновременно подчиняются с 1-ой стороны производственным подразделениям фирмы, а со 2-ой стороны — административным структурам; возникла перегруженность фирмы.

 Слабые стороны организации:

Система осуществления услуг и товаров:

 - Система ценообразования на услуги фирмы, которая значительно занижает стоимость выполняемых работ и доход фирмы, недоработанная.

Система поставок на предприятии:

 - Из-за проблем со свободными денежными средствами отсутствует возможность свободного выбора поставщиков материалов, а также производить крупные закупки товарно-материальных ценностей (ТМЦ) у поставщиков, работающих на условиях предоплаты или оплаты в строго оговоренные сроки и предлагающих товары по рыночным ценам. Закупаемые ТМЦ со значительной переплатой приводят к завышению себестоимости выполняемых работ;

 - Наличие на складах неликвидных материалов, с простроченным сроком годности;

 - Наличие большого количества пустующих помещений;

Система производства:

 - Загрузка производственных мощностей зависит от наличия заказов и экономической поддержки со стороны основного заказчика;

 - Развитие новых перспективных направлений производственной деятельности, новых технологических процессов также полностью зависит от разрешения и деньгоснабжения учредителем компании;

Техническое состояние:

 - Сильный износ оборудования, техники; при недостаче оборотных денег у фирмы практически отсутствуют источники (доход и амортизационный фонд) для обеспечения обновления и модернизации производственной базы компании;

 - Наличие большого количества неиспользуемых, пустующих производственных помещений, и неиспользуемой по причине неисправности механизмов, оборудования и транспорта;

Финансовое положение:

 - Низкая экономическая стабильность и низкая способность платить;

Кадры:

- Низкий уровень заработной платы;

 - Угроза старения коллектива (средний возраст – 42 года);

 - Из-за того, что была оптимизация численности сотрудников, нету возможности принимать на роботу молодых специалистов.

Взаимоотношения с учредителями, вышестоящими компаниями:

 - Тотальная зависимость от учредителя, который является одновременно и заказчиком, приводит к недостатку финансирования производственно-хозяйственной и инвестиционной деятельности организации.

Угрозы организации:

 - Усиление конкуренции со стороны крупных новых производств на рынке;

 - Повышение требований покупателей к качеству работ и услуг;

 - В связи с невысокой заработной платой на производстве существует угроза переманивания квалифицированных кадров более высокой зарплатой со стороны непосредственных конкурентов;

 - Отсутствие чувствительности к изменениям внешних условий бизнеса. Это объясняется полной зависимостью от своего основного заказчика и отсутствием настоящего опыта работы в рыночных условиях с жесткой конкуренцией.

Основной характеристикой закупки материально-сырьевых ресурсов ООО «Офисная техника» есть неимение возможности осуществлять большие закупки товарно-материальных единиц у поставщиков, которые работают на условиях предоплаты или условиях оплаты в строго указанные даты и предлагающих товары по рыночным ценам. ООО «Офисная техника» сотрудничает с теми фирмами, которые не против работать с отстроченным платежом, но по гораздо высших ценах. Основной поставщик продаёт материалы за цены, которые значительно выше рыночных.

В компании имеются неиспользуемые и неправильно используемые производственные, офисные, складские помещения, в частности это:

 1) склады материалов, в целом они практически пустые и, в настоящее, время часть помещений используется под личные мастерские для мелкого ремонта;

 2) на территории базы стоит пустой арочный склад (площадью – 500 м2), использовавшийся ранее для хранения спецодежды;

 3) на территории базы находится совсем пустой склад с рампами, площадь склада - 524,9 м2;

 4) офисные помещения, закрепленные за административным подразделением фирмы, используются также неэффективно, существует реальная возможность сдачи их в аренду.

В связи с перечисленным, руководству ООО «Офисная техника» рекомендуется разработать план мероприятий по устранению фактов неэффективного использования помещений путем сдачи их в аренду или продажи.

Также в производственном процессе фирмы не участвует большое количество оборудования и техники. Это связано с несоответствием необходимым нуждам, а также с неисправностью и с сильным моральным старением техники. Отмеченные факторы приводит к крупным тратам на осуществление ремонта, который в конечном итоге мало принесёт пользы. Если сравнить цены на ремонт сильно устаревшего оборудования из-за сильного износа техники и на новую технику, то ррациональние будет закупка нового оборудования.

Уменьшения себестоимости работ и услуг ООО «Офисная техника» можно достичь за счет:

 - применения исправной техники (снизить расходы топлива и электроэнергии, затраты на ремонт и техобслуживание машин и механизмов);

 - изменение стиля управления производством;

 - экономии материалов за счет разумного снижения и расходования.

Существуют более тонкие и незаметные факторы, которые требуют использования научных методик, широкой информационной базы от руководящих кадров, которые экономически квалифицированны;

 - выбор разумных темпов, сроков выполнения работ;

 - оптимизации номенклатуры видов работ;

 - установка разумного количества использования производственной мощности;

 - выбор действенного портфеля заказов;

 - оптимальное распоряжение ресурсами: сырьём, материалами, конструкциями;

 - профессиональная рекламная компания.

 После улучшения системы ценообразования доход от деятельности фирмы станет выше и его можно будет использовать, как источник для инвестиционных вкладов.

 Рекомендуемые меры для использования сильных сторон и увеличения возможностей ООО «Офисная техника»:

 - Осуществление капвложений в реальную фирму, обновление техники;

 - Повышение уровня квалификации постоянного штата работников.

Таким образом, ООО «Офисная техника» обладает некоторыми возможностями для успешного ведения изготовительной работы:

 - Выход на «справедливое» образование цен – данный момент в первую очередь связан с существующей практикой расчетов между организацией и заказчиками.

 - Увеличение зарплаты основному персоналу является важным фактором для повышения привлекательности притока новой обученной рабочей силы.

 - Оптимизация организационной системы;

 - Привлечение квалифицированных кадров;

 - Создание «Банка данных» рабочих либо сотрудничество с кадровыми агентствами для привлечения временных работников.

Для роста объёма и увеличения окупаемости фирмы, путём большого оборота товара и его улучшении, а так же для наиболее правильного использования материалов, капитала, рабочей силы делается планирование выгоды ООО «Офисная техника».

 Финансовой базой составления плана дохода является:

* запланированный объём и система сбыта;
* задача на запланированный период по увеличению объёма производства;
* перемены в организационной структуре, управлении работниками и качеством услуг.

При планировании дохода можно применять:

* прогноз окупаемости;
* проверку ликвидности баланса;
* недооценивание перекрытия ликвидности;
* регрессное определение наименьшего оборота.

При прогнозировании дохода от сбыта товара (работ, услуг) применяются среднегодовые ритмы изменения окупаемости за 3-5 лет, которые были перед запланированным периодом. При перемени условий формирования заработка и растрат фирмы эти темпы редактируются. Сумму дохода можно пометить как произведение выгоды от реализации этого года на предусмотренный темп его перемен в запланированном периоде, или как осуществления запланированного оборота товара на проектируемую окупаемость поделённую на 100.

Оценивая возможную степень окупаемости можно соизмерять размер доходов с расходами и количеством оборота товаров. Для этого обозначают точку преломления заработка и потерь или порог окупаемости. Эта точка показывает такой объём оборота товара, когда нет потерь, но не имеется и дохода. Критическую точку можно установить расчётным или же графическим путями.

Одним из способов проверки лимита окупаемости является характеристика перекрытия ликвидности. В данном случае расходы компании разделяются на финансовые растраты и те, которые с ними никак не связаны, возьмём, в пример, амортизацию. Точка, где пересекается кривая части стоимости, соответствует финансовым растратам с кривой оборота и обозначает размер наименьшего оборота, нужного для уменьшения ликвидности.

С регрессионным распределением наименьшего оборота можно вывести предельный доход, найдя зависимость между запланированным доходом и оборотом товара.

На данный период можно рассчитывать и по источникам происхождения.

Так, доход от продажи товаров, услуг и работы устанавливается как разница между суммой валовой прибыли от сбыта, которая рассчитанная на будущий период времени, и суммой расходов обращения.

После расчёта планового размера дохода от отдельных источников, разрабатывается сводный план заработка. Затем планы определяются и утверждаются руководством фирмы, делается смета издержек фонда накопления и потребления.

Основными методами планирования в ООО «Офисная техника» есть:

Способ прямого подсчета. Доход рассчитывается, на основе предварительно посчитанных валовой прибыли и расходов обращения, как разница между ними. Изначальные показатели валового дохода и расходов обращения трудно финансово обосновать и объяснить их планирование, При расчёте затрат обращения использувают постатейный расчет затрат обращения, так же использувают прогнозирование общего уровня, применяя математические способы корреляционной зависимости расходов, оборота товара.

Экстраполяции на базе проверки характеристик динамики и окупаемости и факторной проверке дохода, и на базе определения связей доходов с соответствующими влияниями с применением математического примера: гиперболы.

Аналитический способ используется для прогнозирования дохода на промышленных заводах. Он подходит для широкого выбора производимых товаров, а также как приложение к прямому способу, в целях его анализа и контроля. Преимущество данного способа заключается в том, что он разрешает определить влияние конкретных факторов на запланированный заработок. При аналитическом способе доход устанавливается не по каждому типу производимого в планируемом году товара, а по всему сравниваемому товару в целом.

Во время планирования валовой прибыли необходим системный подход, то есть должна быть организована взаимная подвязка всех показателей плана фирмы. Он строго настрого увязывается с подсчитанным объемом оборота товара и заработка.

В процессе разработки плана валовой прибыли вносят небольшие изменения в плановую систему оборота товара. Для увеличения размера валового заработка пересматривается смета расходов обращения. Для обеспечения определённого размера дохода ищут возможности по сокращению растрат предприятия.

Валовой заработок организации считается в абсолютном и в относительном выражении. Абсолютным параметром валового заработка есть его сумма (количество), а относительным – уровень (процентное соотношение суммы валового заработка к обороту товара).

Планирование валового заработка можно произвести способом технико-экономических подсчетов и экономико-статистическим способом. При технико-экономическом подсчете плановая сумма валового заработка от продажи определяется, базируясь на объеме и системе (при необходимости и в ассортиментной системе) плановой задачи по обороту товара, а так же на определённых размерах торговых доплат. Сумма торговых доплат по каждой группе товаров рассчитывается умножением объема оборота товара по каждой группе товаров на размер доплаты и делением результата на 100. Общий валовый заработок от продажи по производству выводится путем сложения валового заработка по отдельным категориям товаров. Делением общей суммы на оборот товара и умножением её на 100 рассчитывается среднее значение валового заработка в процентах к обороту товара.

Экономико-математическое моделирование происходит при помощи математических подсчётов и персональных компьютеров. Определяются конкретные соотношения между объемом и строением оборота и расходами обращения, транспортными растратами и подобными затратами.

Экономико-математическое моделирование даёт возможность применять в комплексе способы доступных и технологических подсчетов.

План по расходам обращения являет собой список расходов, в котором указана общая сумма трат и общий уровень расходов обращения, а также сумму и степень растрат по каждой статье расходов обращения.

Во время планирования желательно делать прогноз на основе данных проверок прошлых годов (особенно для компаний с простой организационной системой), этот способ несложный, так как не нуждается в отвлечении от работы сотрудников для проведения более подробной проверки каким-нибудь иным методом. Кроме того, при данном методе виден процесс роста компании в динамике. Хотя есть и негативный аспект, в случае если в прошедшие годы были нехорошие моменты в работе компании, то и прогноз получится некачественным, и даже неправильным.

1. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. / А.А. Канке. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА – М., 2015. – 288с. [↑](#footnote-ref-2)