

# Сущность и показатели эффективности деятельности предприятия

1. Понятие и показатели эффективности деятельности предприятия.
2. Интегральный показатель эффективности деятельности предприятия.
3. Точка безубыточности, методика её расчёта.

**Эффективность предприятия** – способность предприятия к освоению в текущем периоде новых изделий, требуемых рынком в последующие периоды.

Для оценки эффективности деятельности может быть использована общая рентабельность предприятия:

$$\mathbf{\text{Э} = \text{ЧП} / \text{ОПФ},}$$

где Э – показатель эффективности;

ЧП – сумма чистой прибыли;

ОПФ – совокупные затраты предприятия, его активы – основные фонды и оборотные средства.

# Обобщенный показатель (интегральный показатель) Грачев А.В.:

$$T_{ск} > T_{офа} > T_{фа} > T_{эа} > T_{нфа} > T_{индф} > T_{зк},$$

Где:

$T_{ск}$  - темп роста собственного капитала;

$T_{офа}$  – темп роста ОФА (оборотных финансовых активов);

$T_{фа}$  – темп роста ФА (финансовых активов предприятия);

$T_{эа}$  – темп роста ЭА (экономических активов);

$T_{нфа}$  – темп роста НФА (нефинансовых активов предприятия);

$T_{индф}$  – темп роста имущества в денежном эквиваленте;

$T_{зк}$  – темп роста заемного капитала.

пятифакторная модель Э. Альтмана по обобщенному показателю (Z),

$$Z = A_1X_1 + A_2X_2 + \dots + A_nX_n$$

где :

- X1 – эффективность рабочего капитала;
- X2 – эффективность накопленного капитала;
- X3 – рентабельность деятельности предприятия;
- X4 – показатель задолженности предприятия;
- X5 – эффективность активов предприятия;
- A<sub>n</sub> – весовой коэффициент, характеризующий фактор риска.

Самая популярная модель Альтмана имеет вид:

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + X_5$$

В зависимости от  $Z$  оценивается степень риска вероятности его банкротства, например:

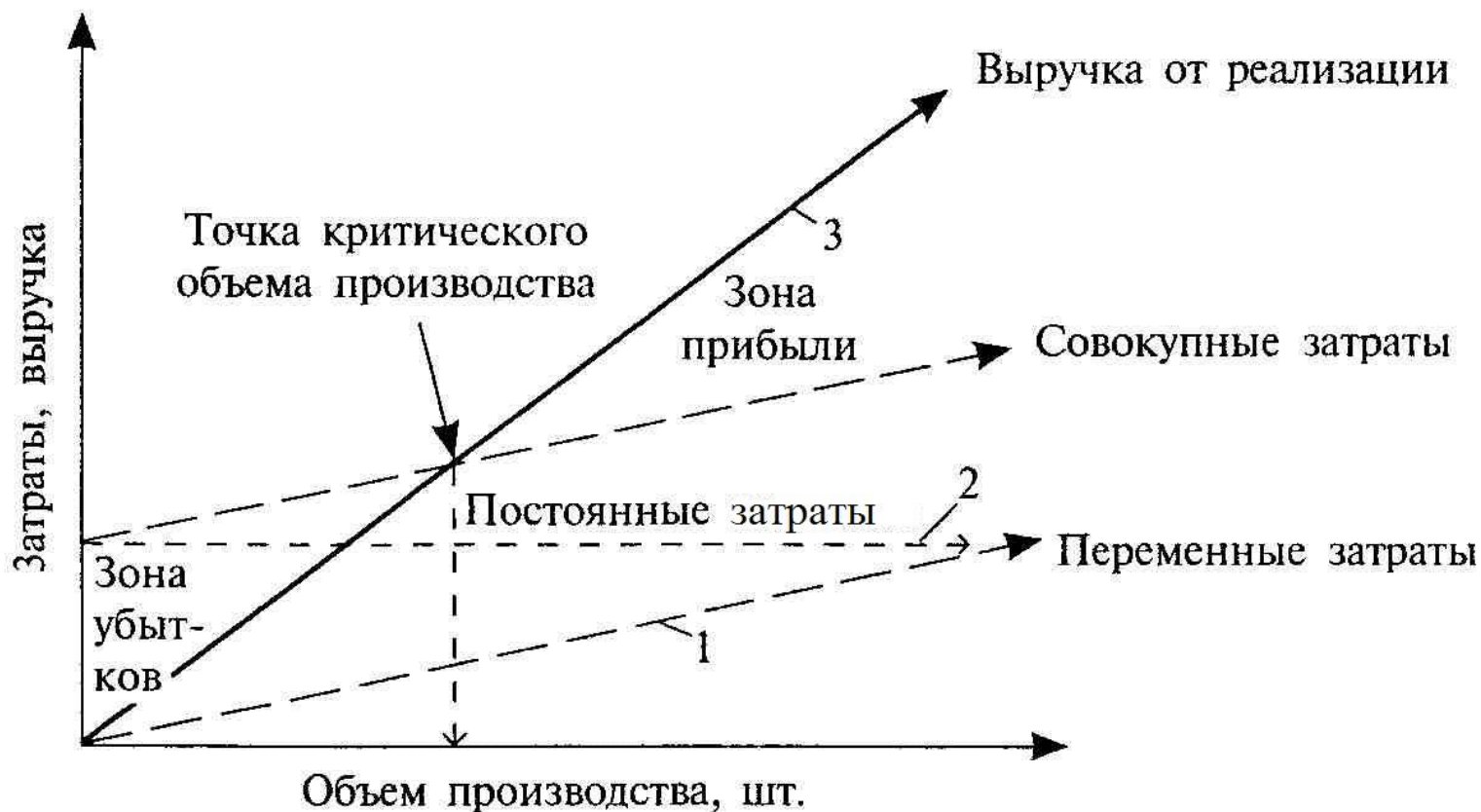
**Если  $Z < 1,81$** , то вероятность банкротства от 80 до 100%,

**Если  $1,81 < Z < 2,77$**  - средняя степень вероятности, в диапазоне от 35 до 50%,

**Если  $2,77 < Z < 2,99$**  – низкая вероятность (от 15 до 20%),

**Если  $Z$  больше  $2,99$**  – стабильная ситуация в организации (точность в пределах 1 года - 95%, 2х лет – 83%).

**Точка безубыточности** - объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль.



## Как рассчитать точку безубыточности:

1. В натуральном выражении :

$$\text{ВЕР} = \text{FC} / (\text{P} - \text{AVC}),$$

Где:

FC (fixedcost) - постоянные затраты на объем ;

P (price) - цена единицы товара (услуги, работы) ;

AVC (averagevariablecost) - переменные затраты на единицу продукции.

## Как рассчитать точку безубыточности:

2. В стоимостном выражении :

$$BEP = FC / K_{MR}$$

Где:

**FC** – постоянные затраты;

**K<sub>MR</sub>** – коэффициент маржинального дохода.

$$K_{MR} = MR / TR,$$

Где: MR (marginalrevenue) - маржинальный доход;

TR (totalrevenue) – выручка, доходы.



## МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД:

Маржинальный доход (MR) - разница между выручкой и переменными затратами:

$$MR = TR - VC, \quad MR_{\text{на 1ед.}} = P - AVC$$

**Где:**

TR (total revenue) – выручка, доходы;

VC - переменные затраты на весь объём.

**ПРИМЕР :**

<b>(FC) Расходы постоянные</b>	<b>рубли</b>	<b>(VC) Расходы переменные</b>	<b>рубли</b>
затраты на аренду	100 000	закупочная цена (средняя)	1000
заработная плата продавцов-консультантов	123 080	объем продаж, ед.(плановый)	600
отчисления с заработной платы (страховые взносы – 30% от ФЗП)	36 920	<b>Итого:</b>	<b>600 000</b>
затраты на коммунальные услуги	15 000	<b>Выручка (TR)</b>	2 400 000
затраты на рекламу	35 000	<b>Маржинальный доход (TR - VC )</b>	1 800 000
<b>Итого :</b>	<b>300 000</b>		<b>600 000</b>

Коэффициент маржинального дохода равен:

$$K_{MR} = MR / TR = 1\,800\,000 / 2\,400\,000 = 0,75$$

**Точка безубыточности (BEP) составит:**

$$BEP = FC / K_{MR} = 300\,000 / 0,75 = 400\,000 \text{ руб.}$$

# Расчет точки безубыточности (ВЕР) дает ВОЗМОЖНОСТЬ:

- определить, следует ли вкладывать в проект деньги, учитывая, что он окупится только при следующем объеме продаж;
- выявить проблемы, связанные с изменением ВЕР со временем;
- рассчитать значение изменений объема продаж и цены продукта, то есть, насколько следует изменить объем продаж/производства, если цена товара изменится и наоборот;
- определить, на какое значение можно понизить выручку, чтобы при этом не оказаться в убытке (в случае, если фактическая выручка больше расчетной).

## ВЫВОДЫ:

Таким образом, магазину нужно продать одежды на 400 000 рублей, чтобы получить нулевую прибыль.

Все продажи свыше 400 000 рублей будут приносить прибыль.

У магазина также есть запас финансовой прочности в 2 000 000 рублей.

Запас финансовой прочности показывает, на какую сумму магазин может снизить выручку и не уйти в зону убытков.

## Запас финансовой прочности:

показывает насколько далеко предприятие от точки безубыточности.

**Это разность** между фактическим объемом выпуска и объемом выпуска в точке безубыточности.

Часто рассчитывают %-е отношение **запаса финансовой прочности** к фактическому объему

$$\text{ЗПд} = (\text{TR} - \text{ВЕР}) / \text{TR} * 100\%,$$

$$\text{ЗПд} = (2,4 - 0,4) / 2,4 * 100\% = 83,3\%,$$

т.е. если реализация уменьшится на 83,3% мы окажемся в точке безубыточности.