

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ПРИМЕНЯЕМЫХ ПРИ АНАЛИЗЕ РЕЗУЛЬТАТОВ КОНТРАКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрена возможность совершенствования методов управленческой деятельности в контрактной области предприятия. Приведена характеристика показателей, позволяющих на основе полученной информации проанализировать результаты контрактной деятельности промышленного предприятия.

Ключевые слова: контрактная деятельность предприятия, показатели, эффективность деятельности предприятия, факторы, влияющие на уровень накладных расходов, комплексная методика анализа контрактной деятельности.

Обеспечение эффективного функционирования предприятий предопределено экономически грамотным управлением их деятельностью со стороны топ-менеджмента. Для этого топ-менеджмент любого предприятия должен обладать специальными знаниями в области экономического анализа, обеспечивающими ему глубокое и системное выявление факторов влияния на результаты деятельности. Это необходимо для изучения тенденций развития предприятия, обоснования прогнозов повышения эффективности деятельности и осуществления контроля за их реализацией.

В настоящее время вопросы повышения эффективности контрактной (договорной) деятельности приобретают первостепенное значение для российских промышленных предприятий, в частности предприятий трубного сектора экономики. Именно выстраивание действенной контрактной системы позволит промышленным предприятиям разрабатывать стратегию своего развития в условиях глобализации. Новый этап развития контрактных взаимоотношений был начат в 2010 г. в связи с разработкой проекта закона о федеральной контрактной системе. Впоследствии вопросы постановки контрактной деятельности нашли отражение в статьях и диссертационных исследованиях ряда специалистов: Д. В. Лехнович, И. А. Манукайло, А. В. Кузнецовой и др.

Для принятия соответствующих управленческих решений в области контрактной деятельности промышленных предприятий необходимо проводить анализ достигнутых результатов и определять направления дальнейшего совершенствования методов управленческой деятельности. Данный процесс, на наш взгляд, можно представить в виде следующих этапов.

Этап 1. Составление плана аналитической работы и оценка эффективности деятельности предприятия по показателю выручки от выполнения контрактов. Оценка выполнения обязательств по контрактам можно определить по формуле

$$\Pi = B - C_{\text{рп}} - И,$$

где

Π – прибыль предприятия от заключенных контрактов;

B – выручка от выполненных контрактов;

$C_{\text{рп}}$ – себестоимость реализованной продукции по контрактам;

И – издержки, связанные с выполнением контрактов.

Оценку качества выполнения контрактов можно провести с использованием такого показателя, как коэффициент выполнения заключенных контрактов в отчетном периоде ($K_{\text{вып.контр.}}$). Формула для определения данного коэффициента выглядит следующим образом:

$$K_{\text{вып.контр.}} = \frac{B_1}{B_{\text{пл}}},$$

где $B_1, B_{\text{пл}}$ – выручка полученная в отчетном и плановых периодах соответственно.

Или

$$K_{\text{вып.контр.}} = \frac{B_1}{B_0} = \frac{\sum P_1 \cdot q_1}{\sum P_0 \cdot q_0},$$

где

B_1, B_0 – общая стоимость соответственно фактических и базовых (плановых) поставок продукции (выручка) при подписании контракта, руб.;

P_1, P_0 – цены, фактически сложившиеся и установленные при подписании контрактов, руб.;

q_1, q_0 – физический объем контрактных обязательств, фактически выполненных и установленных при подписании контрактов.

Следует отметить, что коэффициент выполнения контрактов ($K_{\text{вып.контр.}}$) характеризует соотношение фактической выручки отчетного периода и выручки, которую предприятие планировало получить от выполнения контрактных обязательств. Рекомендуемое значение данного показателя должно быть ≥ 1 . При проведении аналитической работы с полученным значением коэффициента необходимо рассматривать его динамику, которая послужит руководством промышленного предприятия основанием для координирования направлений дальнейшего развития предприятия.

Этап 2. Определение количественных параметров факторов, влияющих на уровень выручки от заключенных контрактов. К их числу относятся: 1) цена; 2) физический объем поставок.

Количественные параметры влияния каждого из обозначенных факторов следует проводить с использованием метода цепных подстановок (табл. 1 и 2).

Далее, на втором этапе анализа также необходимо оценить своевременность исполнения обязательств по контрактам и определить суммарную величину неисполненных обязательств (по срокам и объемам поставок). Необходимость этого несомненна, поскольку невыполнение обязательств по заключенным контрактам влечет за собой финансовые санкции (штрафы, пени, неустойки). Иными словами, увеличение непроизводительных выплат уменьшает прибыль, тем самым снижая эффективность производственной деятельности

Таблица 1

Количественная оценка влияния факторов на уровень выручки от заключенных контрактов [1–3]

№ п/п	Наименование фактора	Формула расчета его влияния
1	Изменение цены контракта	$B_0 = P_0 \cdot q_0$ $B_{\text{расч}}^p = P_1 \cdot q_0$ $\pm \Delta B^p = \pm \Delta P \cdot q_0$
2	Изменение объема физических поставок	$\pm \Delta B^q = P_1 \cdot \pm \Delta q$
Общее изменение выручки по контрактам		
$\pm \Delta B = \pm \Delta B^p \pm \Delta B^q = B_1 - B_0$		

Таблица 2

Аналитическая матрица для количественной оценки влияния каждого фактора на анализируемый показатель

Подстановка	P	q	B	Отклонение
1	P_0	q_0	B_0	–
2	P_1	q_0	$B_{расч}^P$	$B_{расч}^P - B_0 = \pm \Delta B^P$
3	P_1	q_1	$B_{расч}^q$	$B_{расч}^q - B_{расч}^P = \pm \Delta B^q$
Итого				$\pm B_{общ}$

предприятия. Заключительным действием анализа на втором этапе является расчет удельного веса (коэффициента) стоимости товаров, не поставленных в срок в общей стоимости товаров, которые должны быть поставлены за отчетный период в соответствии с заключенными контрактами. Формула для определения коэффициента, характеризующего долю просроченных поставок в общей сумме поставок за отчетный период ($K_{пр. пост.}$), выглядит следующим образом:

$$K_{пр. пост.} = \frac{\sum B_{пр}}{\sum B_{пл}},$$

где

$B_{пр}$ – сумма обязательств (выручка) по контрактам с просроченными сроками исполнения;

$B_{пл}$ – сумма обязательств (выручка) по контрактам, подлежащим исполнению в отчетном периоде.

Следует также учитывать, что в процессе выполнения контрактов по объему поставок контрактные обязательства могут быть выполнены, однако может произойти снижение или увеличение контрактной цены, что впоследствии приведет к невыполнению контрактных обязательств по стоимости в целом.

В том случае, если произойдет снижение фактической цены по сравнению с плановой ценой, необходимо рассчитать такой показатель, как индекс потерь выручки ($Y_{потерь}$) по формуле [1]:

$$Y_{потерь} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n (P_0 - P_i) \cdot q_i + (P_0 - P_2) \cdot q_2 + \dots + (P_0 - P_i) \cdot q_i}{\sum_{i=1}^n (q_1 + q_2 + \dots + q_i) \cdot P_0} \right) \cdot 100 \%,$$

где

$P_{0,1,\dots,i}$ – цены, установленные и фактически сложившиеся при подписании контрактов, руб.;

$q_{1,2,\dots,i}$ – количество реализуемой продукции по контрактам в разрезе номенклатурных позиций, тонн;

i – количество номенклатурных позиций реализуемой продукции.

Подчеркнем, что для промышленных предприятий значение индекса потерь выручки не должно превышать 10 п. п. Большее значение данного показателя приведет к срыву стратегических планов руководства промышленного предприятия.

Как известно, предоставление скидок (например, за заказ большого объема продукции, за оплату продукции в момент ее отгрузки и т. п.) может существенно увеличить объем поставок и привести к получению предприятием дополнительной прибыли. Следует полагать, что вопрос о возможном предоставлении скидки также должен быть учтен в процессе проведения анализа контрактной деятельности предприятия с целью последующей оптимизации портфелей контрактов. Решению данной задачи, по нашему мнению, должен быть посвящен третий этап.

Этап 3. Определение порогового значения допустимой скидки и предполагаемой величины дополнительной прибыли от увеличения объема продаж.

Для определения порогового значения возможной скидки применима следующая формула [1]:

$$\Delta POJ = (OP + \Delta OP) \cdot H_{\text{пр}} \cdot (1 - H_{\text{ск}}) - (OP \cdot H_{\text{пр}}),$$

где

ΔPOJ – пороговое значение допустимой скидки;

OP – планируемый объем продаж;

ΔOP – дополнительный объем продаж;

$H_{\text{пр}}$ – норма прибыли на единицу продукции;

$H_{\text{ск}}$ – норма скидки ($0 < H_{\text{ск}} < 1$).

В свою очередь, предельное значение скидки (ΔJ) можно определить по формуле

$$\Delta J = 1 - \frac{OP \cdot H_{\text{пр}}}{(OP + \Delta OP) \cdot H_{\text{пр}}}.$$

Наличие вариантов предельного значения скидки и ее порогового значения является исходной основой проведения переговоров при заключении контракта с покупателями.

Следует отметить, что именно на третьем этапе важно проанализировать накладные расходы предприятия, которые будут произведены при заключении контракта. Для этого необходимо рассчитать такой обобщающий показатель, как относительный уровень накладных расходов (ОУНР):

$$\text{ОУНР} = \frac{H_{\text{руб.}}}{\text{ПрС}} \cdot 100 \%,$$

где

$H_{\text{руб.}}$ – накладные расходы по обслуживанию контракта, руб.;

ПрС – производственная себестоимость реализованных товаров, руб.

Руководство любого промышленного предприятия, в том числе и предприятий трубного сектора, должно стремиться к тому, чтобы показатель ОУНР $\rightarrow \min$.

Определив относительный уровень расходов по предприятию, необходимо изучить факторы, влияющие на его величину (рис. 1). Подчеркнем, что изучение накладных расходов необходимо проводить по отдельным видам продукции, а затем путем обобщения выявленных факторов, сформировать общее представление о накладных расходах и их влиянии на весь товарооборот предприятия.

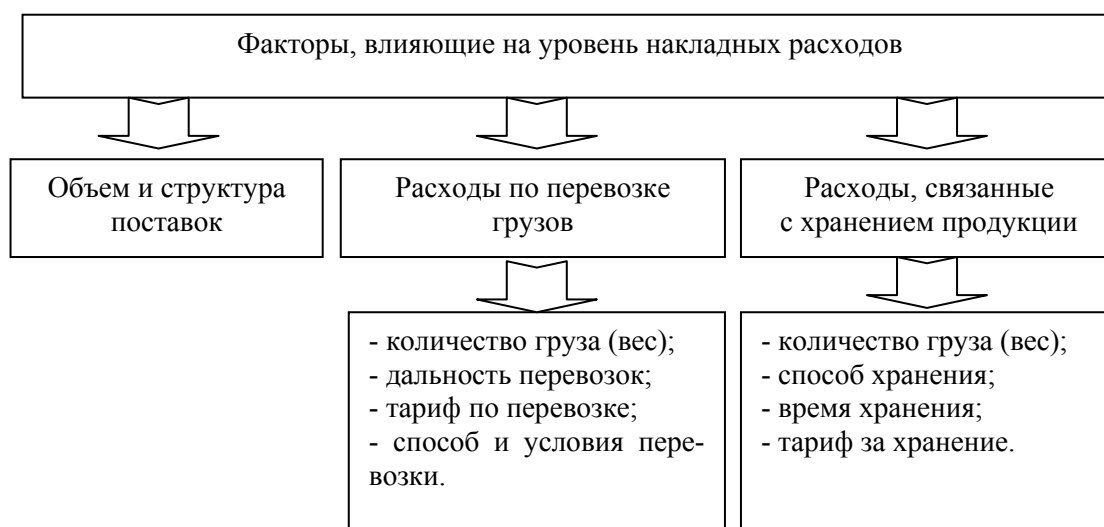


Рис. 1. Факторы, влияющие на уровень накладных расходов предприятия [1–3]

При анализе накладных расходов необходимо уделять особое внимание оценке динамики транспортных расходов, так как они, в силу географических особенностей России, занимают и будут занимать значительный удельный вес в общей сумме накладных расходов практически у каждого предприятия. Влияние выручки на величину транспортных расходов можно определить по формуле

$$И_{тр} = \frac{(B^p \cdot Y_{тр})}{100\%},$$

где

$И_{тр}$ – сумма транспортных расходов, руб.;

B^p – выручка от продажи продукции, руб.;

$Y_{тр}$ – уровень транспортных расходов, %.

При проведении анализа влияния факторов на величину транспортных расходов необходимо использовать способ абсолютных разниц, который применяется для измерения влияния факторов на прирост результативного показателя в детерминированном анализе в мультипликативных моделях и моделях мультипликативно-аддитивного типа.

Так, например, за счет изменения выручки от продаж изменение транспортных расходов следует определять по формуле

$$\Delta И_{тр в} = \frac{(\Delta B^p \cdot Y_{тр})}{100\%}.$$

При изменении уровня транспортных расходов сумма транспортных расходов определяется по формуле

$$\Delta И_{тр у} = \frac{(B_p^1 \cdot \Delta Y_{тр})}{100\%}.$$

Таким образом, за счет изменения обозначенных факторов (выручка и транспортные расходы) можно определить общее изменение суммы транспортных расходов:

$$\Delta И_{тр общ} = \Delta И_{тр в} + \Delta И_{тр у}.$$

При проведении анализа накладных расходов особое внимание следует уделить и оценке динамики расходов на хранение продукции. Необходимо отметить, что исследование конкретных причин по каждому фактору и определение возможности снижения уровня накладных расходов в перспективе являются базой для принятия соответствующих управленческих решений.

Этап 4. Оценка прибыли, формирующейся в результате модификации контрактов с покупателями и поставщиками. Факторы, влияющие на изменение структуры прибыли, полученной в результате заключения контракта, представлены на рис. 2.

Прибыль от реализации продукции определяется по стандартной формуле:

$$П = В - С - НР, \quad (1)$$

где

$П$ – прибыль, полученная от реализации продукции, руб.;

$В$ – выручка от реализации продукции, руб.;

$С$ – себестоимость продукции, подлежащей реализации, руб.;

$НР$ – накладные расходы по реализации продукции, руб.

Другой показатель, который необходимо проанализировать на данном этапе, – индекс результата продаж по группам продукции (Y_p):

$$Y_p = \frac{\sum i \sum j q_1 \cdot (B^1 - C^1 - НР^1)}{\sum i \sum j q_0 \cdot (B^0 - C^0 - НР^0)},$$

где

$B^1 - C^1 - НР^1$ – результат реализации по каждому виду продукции или по региону, в который поставляется продукция;

q – количество реализуемых единиц продукции;

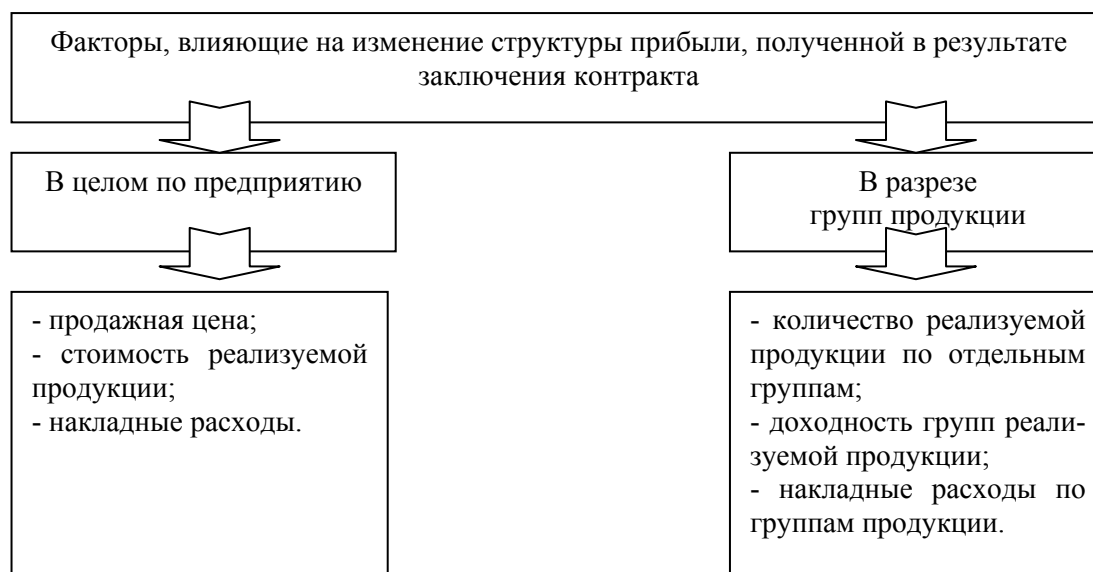


Рис. 2. Факторы, влияющие на изменение структуры прибыли, полученной в результате заключения контракта

i – реализуемая предприятием продукция в разрезе номенклатурных позиций;

j – регион покупателя реализуемой предприятием продукции.

На четвертом этапе анализа следует уделить внимание исследованию динамики прибыли посредством сравнения фактических показателей с плановыми как по предприятию в целом, так и в разрезе номенклатурных позиций. Кроме того, необходимо проанализировать оборачиваемость средств предприятия и расчет финансового и операционного циклов. При этом анализируются следующие показатели [1–3].

1. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{обДЗ}$) (число оборотов):

$$K_{обДЗ} = \frac{В}{\overline{ДЗ}},$$

где

$В$ – выручка от реализации продукции, руб.;

$\overline{ДЗ}$ – средний остаток средств в дебиторской задолженности, руб., рассчитывается по следующим формулам.

При анализе показателя за год:

$$\overline{ДЗ} = \frac{(O_{ДЗ \text{ нач}} + O_{ДЗ \text{ кон}})}{2},$$

где $O_{ДЗ \text{ нач; кон}}$ – остаток средств в дебиторской задолженности на начало и конец анализируемого периода соответственно, руб.

При анализе показателя за расчетный период (месяцы, кварталы):

$$\overline{ДЗ} = \frac{\left(\frac{1}{2} \cdot O_1 + O_2 + O_3 + \dots + \frac{1}{2} \cdot O_n \right)}{(n-1)},$$

где

O – остаток средств в дебиторской задолженности, руб.;

n – продолжительность периода (если анализ поквартальный, то 4, если помесечный, то 12).

2. Длительность оборачиваемости дебиторской задолженности ($D_{обДЗ}$) (дни):

$$D_{обДЗ} = \frac{T \cdot \overline{ДЗ}}{B},$$

T – количество дней в периоде (360 дней в году и т. д.),
или

$$D_{обДЗ} = \frac{T}{K_{обДЗ}}.$$

3. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{обКЗ}$):

$$K_{обКЗ} = \frac{C}{\overline{КЗ}},$$

где

C – себестоимость реализуемой продукции, руб.;

$\overline{КЗ}$ – средний остаток обязательств, подлежащих погашению (кредиторская задолженность), руб., рассчитывается по следующим формулам.

При анализе за год:

$$\overline{КЗ} = \frac{(O_{КЗ \text{ нач}} + O_{КЗ \text{ кон}})}{2},$$

где $O_{КЗ \text{ нач}}$; $O_{КЗ \text{ кон}}$ – остаток обязательств, подлежащих погашению (кредиторская задолженность) на начало и конец анализируемого периода соответственно, руб.

При анализе за расчетный период (месяцы, кварталы):

$$\overline{КЗ} = \frac{\left(\frac{1}{2} \cdot O_1 + O_2 + O_3 + \dots + \frac{1}{2} \cdot O_n\right)}{(n-1)},$$

где

O – остаток обязательств, подлежащих погашению (кредиторская задолженность), руб.;

n – продолжительность периода (если анализ поквартальный, то 4, если помесечный, то 12).

4. Длительность оборачиваемости кредиторской задолженности ($D_{обКЗ}$) (дни):

$$D_{обКЗ} = \frac{T \cdot \overline{КЗ}}{C},$$

T – количество дней в периоде (360 дней в году и т. д.),
или

$$D_{обКЗ} = \frac{T}{K_{обКЗ}}.$$

5. Коэффициент оборачиваемости запасов ($K_{обЗАП}$):

$$K_{обЗАП} = \frac{C}{\overline{ЗАП}},$$

где

C – себестоимость реализуемой продукции, руб.;

$\overline{ЗАП}$ – средний остаток запасов, руб., рассчитывается по следующим формулам.

При анализе за год:

$$\overline{ЗАП} = \frac{(O_{ЗАП \text{ нач}} + O_{ЗАП \text{ кон}})}{2},$$

где $O_{\text{ЗАП нач; кон}}$ – остаток запасов на начало и конец анализируемого периода соответственно, руб.

При анализе показателя за расчетный период (месяцы, кварталы):

$$\overline{\text{ЗАП}} = \frac{\left(\frac{1}{2} \cdot O_1 + O_2 + O_3 + \dots + \frac{1}{2} \cdot O_n \right)}{(n-1)},$$

где

O – остаток запасов, руб.;

n – продолжительность периода (если анализ поквартальный, то 4, если помесечный, то 12).

6. Длительность оборачиваемости запасов ($D_{\text{обЗАП}}$) (дни):

$$D_{\text{обЗАП}} = \frac{T \cdot \overline{\text{ЗАП}}}{C},$$

T – количество дней в периоде (360 дней в году и т. д.),
или

$$D_{\text{обЗАП}} = \frac{T}{K_{\text{обЗАП}}}.$$

7. На продолжительность оборота средств в расчетах влияет порядок расчетов и платежей, особенности которых непременно оговариваются при заключении контрактов. Следовательно, возникает необходимость анализа операционного (ОЦ) и финансового (ФЦ) циклов предприятия. Формулы для их расчета выглядят следующим образом:

$$\text{ОЦ} = D_{\text{обЗАП}} + D_{\text{обДЗ}};$$

$$\text{ФЦ} = \text{ОЦ} - D_{\text{обКЗ}} = D_{\text{обЗАП}} + D_{\text{обДЗ}} - D_{\text{обКЗ}}.$$

Следует подчеркнуть, что, анализируя полученные значения таких показателей, как коэффициенты оборачиваемости (запасов, дебиторской и кредиторской задолженности), необходимо выявить тенденцию данных показателей, в частности, положительным для предприятия будет являться тенденция увеличения оборачиваемости. В свою очередь, изучая полученные значения показателей длительности оборачиваемости, необходимо выявить тенденцию к сокращению времени оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженностей.

При увеличении периода оборачиваемости запасов или дебиторской задолженности возрастает стоимость запасов или общая сумма дебиторской задолженности, это оказывает влияние на продолжительность финансового цикла предприятия. В свою очередь, чем больше продолжительность финансового цикла, тем больше и потребность предприятия в оборотных средствах, в частности в денежных ресурсах. Эффективное управление денежными средствами, запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью предполагает выполнение комплекса мероприятий:

- поддержание достаточного уровня запасов для удовлетворения потребности в них;
- предоставление дебиторам отсрочки платежа (постоянным, стратегически важным клиентам – скидки или более льготные условия оплаты), но при одновременном недопущении просрочки платежей;
- предоставление кредиторами отсрочки платежа на срок, превышающий срок погашения дебиторской задолженности.

Необходимо отметить, что последние две позиции, в частности взаимоотношения с дебиторами и кредиторами, должны быть максимально согласованными, т. е. максимально учитывать условия деятельности предприятия. Это требование обусловлено тем, что анализ выполнения контрактов проводится по двум группам контрактов: исходящим (контракты с покупателями) и входящим (контракты с поставщиками).

Этап 5. Анализ эффективности результатов контрактной деятельности предприятия для разработки мероприятий по дальнейшему совершенствованию контрактных взаимоотношений предприятия с контрагентами. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению деятельностью предприятия, как известно, проводится посредством расчета показателей экономической эффективности. Подчеркнем, что всю систему показателей экономической эффективности деятельности предприятия можно разделить на две группы.

Первую группу образуют показатели эффекта, которые определяются как абсолютные величины и выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между доходами и расходами. В частности, эффектом от деятельности любого предприятия является показатель прибыли или убытка. Формула расчета показателя нами была представлена ранее (1).

Вторую группу составляют показатели экономической эффективности, которые определяются на основе отношения доходов к расходам, т. е. отражают, какое количество выгоды приходится на каждый рубль расходов. Как правило, показатели данной группы являются относительными и выражаются в процентах, долях единиц и др. Формула для расчета:

$$\mathcal{E}_k \mathcal{E}_{\text{ф-ть}} = \frac{B}{(C + \text{НР})}.$$

Необходимо отметить, что условием эффективной сбытовой деятельности является равенство $\mathcal{E}_k \mathcal{E}_{\text{ф-ть}} > 1$. Кроме того, для построения долгосрочных прогнозов необходимо наличие статистического ряда данных по этому показателю как минимум за 10 лет. При отсутствии этого следует сравнивать полученное значение со значением за предыдущие периоды.

Таким образом, для осуществления комплексного анализа контрактной деятельности промышленного предприятия необходимо создание комплексной методики анализа контрактной деятельности. Особенность данной методики состоит в том, что она построена по алгоритму от общего к частному и основывается на исследовании ретроспективных данных по предприятию с целью задания пороговых значений соответствующих показателей и последующего их проецирования на будущее, что позволит научно обосновать создание модели стратегического развития промышленного предприятия. Полагаем, что методика анализа контрактной деятельности промышленного предприятия представляет собой совокупность принципов и правил выполнения аналитической работы на каждом конкретном этапе. В свою очередь в качестве важнейшего элемента методики выступают такие способы анализа хозяйственной деятельности промышленного предприятия, как логические способы обработки информации (сравнение относительных и средних величин и др.), способы детерминированного факторного анализа (цепная подстановка, абсолютных разниц и др.), способы стохастического факторного анализа (корреляционный, дисперсионный и др.), методы оптимизационного решения экономических задач (линейное и нелинейное программирование, теория игр и др.). Необходимо также отметить, что предлагаемая методика анализа контрактной деятельности может быть применена не только крупными промышленными предприятиями, но и средними предприятиями при определенных модификациях методики, например, изменение пороговых значений показателя «индекс потерь выручки» и др.

Список литературы

1. *Архипова Н. А., Корнеева Т. А., Шатунова Г. А.* Бухгалтерский учет и анализ внешне-экономической деятельности в схемах и таблицах: Учеб. пособие. М.: Эксмо, 2011. 400 с.
2. *Горина Г. А.* Ценообразование: Учеб. пособие для студентов вузов. М.: ЮНИТИ-Дана, 2010.
3. *Любушин Н. П.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб и доп. М.: ЮНИТИ-Дана, 2005. 448 с.

4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009. 536 с.

Материал поступил в редколлегию 22.02.2013

D. V. Lekhnovich

**THE CHARACTERISTIC OF THE INDICATORS APPLIED
IN THE ANALYSIS OF RESULTS OF CONTRACT ACTIVITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE**

In article possibility of improvement of methods of administrative activity in contract area of the enterprise is considered. The characteristic of the indicators allowing on the basis of received information to analyse results of contract activity of the industrial enterprise is provided.

Keywords: contract activity of the enterprise, indicators, efficiency of activity of the enterprise, the factors influencing level of an overhead charge, a complex technique of the analysis of contract activity.