

Анализ операционной эффективности: Просто VS Сложно

Коэффициент производственных затрат

Операционный директор свою основную задачу видит в оптимизации и повышении эффективности работы операционного блока, что в конечном итоге должно отразиться на финансовых результатах компании и способствовать увеличению стоимости компании и повышению её капитализации.



А каковы финансовые показатели этой операционной эффективности, которые непосредственно отражаются на финансовых результатах компании? Как анализировать операционную деятельность с финансовой точки зрения?

Коэффициент производственных затрат

Статьи затрат и себестоимости соотносят с выручкой от реализации (объем чистых продаж), т.е. с валовой выручкой после осуществления всех выплат с выручки.

Соотношение затрат и валового дохода – это, можно сказать, процентное соотношение себестоимости реализованных товаров с выручкой от реализации:

Коэффициент эксплуатационных затрат = Себестоимость проданных товаров / Выручка от реализации

Можно, также просто посмотреть на коэффициент прибыльности производственной деятельности...

Коэффициент прибыльности производственной деятельности

Коэффициент прибыльности производственной деятельности

Соотносят и валовую прибыль с выручкой от реализации.



В «валовой прибыли» уже минусованы себестоимость производства проданных товаров. Уровень себестоимости отражает уровень операционной эффективности. Другими словами, чем эффективность выше, тем ниже себестоимость на данную выручку (объем продаж), тем выше прибыль от производственной деятельности. По крайней мере, ее рост должен как-то интересно отставать от роста объема и ассортимента производимой и продаваемой продукции (понятно, что при последнем обстоятельстве затраты должны и будут как-то расти). Единственная ситуация, когда улучшение этого показателя ничего не говорит об эффективности, это когда просто «подняли цены» на продаваемую продукцию, не добавляя ей никакой ценности. Так сказать, когда потребитель оплачивает рост прибыльности производителя. На современном рынке товарного изобилия и массы похожих товаров от разных производителей, потребитель делает это все реже: он просто при повышении цены при том же качестве на товар одного производителя переключается на схожий товар другого производителя.

Коэффициент прибыльности производственной деятельности = Валовая прибыль (Выручка от реализации минус себестоимость проданных товаров) / выручка от реализации

Динамика коэффициента прибыльности может быть отражена в комбинации изменений:

- Цены, по которой реализуется продукция;
- Уровня производственной себестоимости;
- Объемов и структуры продукции;

Интересно рассчитать коэффициент прибыльности от каждой сферы деятельности компании.

Коэффициент затрат.

Коэффициент затрат: Элемент затрат / выручка от реализации.

В качестве «элемента затрат» могут фигурировать и статьи административных затрат, затрат на реализацию и продвижение товаров и прочие производственные, конечно.

Вести статистику коэффициентов затрат любопытно (в смысле много полезных для управления идей приходит на основе такого анализа). В том числе и по другим компаниям. Это помогает определить стандарты для сравнения и наметить основу для анализа общих тенденций.

Коэффициенты служат более индикатором, чем абсолютной мерой (сезонные изменения, долговременные экономические циклы).

И есть еще несколько простых, надежных и важных показателей для анализа производственной деятельности...

Уровень рентабельности. Контрибуционная маржа:

Уровень рентабельности: Чистая прибыль после уплаты налогов / выручка от реализации.

Коэффициент прибыльности EBIT – до вычета налогов и процентов.

При этом необходимо рассчитать кумулятивный эффект поправок (устранение из анализа цифр случайных доходов и расходов, не связанных напрямую с текущей деятельностью).

Контрибуционная маржа: Выручка от реализации минус прямые переменные производственные затраты / выручка от реализации

Требует избирательного анализа оценки постоянных и переменных затрат фирмы, учета финансовых обязательств, операционного рычага. Контрибуционная маржа формирует суждение о характеристиках риска – выявляет размер «запаса», которым может руководствоваться менеджер при установлении цен на товар или услугу и пределы его возможностей по контролю затрат и издержек при различных экономических условиях. Анализ безубыточности и ценовой стратегии в ее взаимосвязи с объемом производства становится в этом свете более значимым.



И в чем же цимус?

А вот и цимус...



Чтобы проанализировать динамику операционной эффективности в финансовых показателях, совсем не обязательно быть финансовым «докоей». Достаточно выбрать 2-3 показателя из перечисленных (определяя целесообразность) и использовать их, рассматривая их во взаимосвязи.

Рекомендации

Рекомендации от КИПС:

Список использованной литературы:

1. Эрик Хелферт «Техника финансового анализа». М.1996 г.

Рекомендуем изучить и попробовать. «Попробовать» - означает выделить идеи и разделить, сложить их в две «папки». Одна - под названием «Делаем». Другая папка – под названием «Думаем». Вперед: идите и делайте. Желаем удачи.