**Повышения экономической эффективности**

Повышение экономической эффективности компании - это важная задача, направленная на улучшение финансовых показателей и конкурентоспособности предприятия. Вот несколько стратегий, которые могут помочь достичь этой цели:

Оптимизация затрат:

Анализ расходов: Регулярный пересмотр всех затрат компании для выявления избыточных или неэффективных трат.

Снижение операционных затрат: Внедрение энергоэффективных технологий, автоматизация процессов, использование аутсорсинга для непрофильных задач.

Улучшение управления закупками: Оптимизация цепочек поставок, переговоры с поставщиками о лучших условиях, использование тендеров для выбора поставщиков.

Повышение производительности труда:

Обучение персонала: Инвестиции в обучение и развитие сотрудников для повышения их квалификации.

Мотивация сотрудников: Введение систем мотивации и поощрений за высокие результаты.

Автоматизация и цифровизация: Использование современных технологий для улучшения рабочих процессов и снижения ручного труда.

Улучшение управления запасами:

Оптимизация запасов: Внедрение систем управления запасами (ERP-системы), которые помогают отслеживать и управлять уровнями запасов.

Сокращение избыточных запасов: Уменьшение затрат на хранение и минимизация риска устаревания товаров.

Улучшение качества продукции и услуг:

Внедрение систем управления качеством: Использование международных стандартов, таких как ISO, для улучшения качества продукции и услуг.

Получение обратной связи от клиентов: Регулярный сбор и анализ отзывов клиентов для выявления и устранения недостатков.

Расширение рынка и увеличение продаж:

Маркетинговые стратегии: Разработка и реализация эффективных маркетинговых кампаний для привлечения новых клиентов.

Дифференциация продуктов и услуг: Создание уникальных предложений, которые выделяют компанию на фоне конкурентов.

Развитие новых рынков: Изучение возможностей выхода на новые географические или демографические рынки.

Финансовое планирование и контроль:

Бюджетирование и прогнозирование: Разработка точных бюджетов и прогнозов для планирования ресурсов и оценки будущих финансовых потребностей.

Управление ликвидностью: Контроль за денежными потоками и обеспечение достаточного уровня ликвидности для выполнения обязательств.

Инновации и развитие:

Инвестиции в исследования и разработки (R&D): Создание новых продуктов и улучшение существующих технологий.

Партнерства и кооперации: Сотрудничество с другими компаниями и организациями для совместного развития и обмена знаниями.

Используя косвенный метод, руководство ТОО «EXDEL» может эффективно контролировать текущую платежеспособность компании, принимать оперативные решения для её стабилизации и оценивать возможности для осуществления дополнительных инвестиций. Это также позволяет компании планировать расширение объема реализации товарной продукции для корпоративных клиентов. Безубыточный объем продаж для корпоративных клиентов в 2022 году был рассчитан по следующей формуле (4):

Тб = (Выр\*Пост.З) / (Выр. – Пер.З) (4)

Т2022 = (122253\*21467)/ (122253–95016) = 96354 тг. при этом зона безопасности будет, формула (5):

ЗБ = (Выр-Тб) / Тб (5)

ЗБ2022 = (122253–96354)/96354 = 0,25 или 25 %
а эффект операционного рычага составит, формула (6):

ЭОР = (Выр. – Пер.З) / П (6)

ЭОР2022 = (122253–95016)/5770 = 4,7

Если предположить, что цены упадут на 5%, это приведет к увеличению объема выручки ТОО «EXDEL» с 122,253 млн тенге до 128,366 млн тенге, что также составляет 5%. При этом переменные затраты возрастут с 95,016 млн тенге до 99,767 млн тенге, а сумма постоянных расходов увеличится с 21,467 млн тенге до 22,540 млн тенге. Если прибыль составит 6,059 млн тенге, то новая точка безубыточности по объему продаж будет рассчитана по следующей формуле (7):

**Тб = (Выр\*Пост.З) / (Выр. – Пер.З)** (7)

Т = (128366\*22540)/(128366-99767) = 101383 тг.

Методом цепной подстановки можно определить влияние некоторых факторов на изменение точки безубыточности продаж, формула (8):

Тб0 = (Выр\*Пост.З) / (Выр. – Пер.З) (8)

Т0 = (122253\*21467)/(122253-95016) = 96354 тг.

Тб0 = (Выр1\*Пост.З1) / (Выр.0 – Пер.З0)

Тусл. 1 = (128366\*22540)/(122253-95016) = 106229 тг.,

Тб0 = (Выр1\*Пост.З1) / (Выр.1 – Пер.З0)

Тусл. 1 = (128366\*22540)/ (128366-95016) = 86758 тг.,

Тб0 = (Выр1\*Пост.З1) / (Выр.1 – Пер.З1)

Тф = (128366\*22540)/ (128366–99767) = 101383 тг.

Факторный анализ изменения точки безубыточности представлен в таблице 10:

**Таблица 10**

Изменение точки безубыточности

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели: | Расчет |
| За счет изменения суммы постоянных затрат | 106229 96354 = +9875 тг. |
| За счет изменения цены реализации продукции | 86758 106229 = -19471 тг. |
| За счет изменения удельных переменных затрат | 101383 86758 = +14625 тг. |
| Итого | Итого: 101383 96354 = 5029 тг. |

Зона безопасности в данном случае возрастет и составит 27 %, формула (9):

ЗБ1 = (Выр1-Тб1) / Тб1 (9)

ЗБ = (128366–101383)/ 101383 = 0,266 или 27 %

Распределение затрат на постоянные и переменные и использование при проведении исследования экономической категории маржинального дохода способствует анализу не только безубыточного объема продаж, зоны безопасности и суммы прибыли по данным предприятия, но и рассчитать такой показатель, как «эффект операционного рычага». В данном случае эффект операционного рычага составит, формула (10): ЭОР = (Выр.1 – Пер.1З)/П1 (10)

ЭОР2015 = (128366–99767)/ 6059 = 4,7 % (10)

Проведенные расчеты показали, что при возрастании выручки на 1 процент чистой прибыль хозяйствующего субъекта увеличивается на 4,7%. В нашем случае рост выручки от реализации товарной продукции составил 5 %, таким образом, чистая прибыль за счет данного фактора увеличится на 5\*4,7 = 23,5 %.

Используя косвенный метод, руководство ТОО «EXDEL» может эффективно управлять текущей платежеспособностью компании, принимать оперативные решения для её стабилизации и оценивать возможности для дополнительных инвестиций. Этот подход также способствует планированию расширения объема реализации продукции для корпоративных клиентов. В 2022 году безубыточный объем продаж для корпоративных клиентов был рассчитан с использованием формулы:

**Тб = (Выр\*Пост.З) / (Выр. – Пер.З)**

Результат составил 96354 тенге. Зона безопасности при этом составила 25%, а эффект операционного рычага – 4,7.

Предполагая снижение цен на 5%, выручка ТОО «EXDEL» увеличится с 122,253 млн тенге до 128,366 млн тенге, что также составляет 5%. Переменные затраты возрастут до 99,767 млн тенге, а постоянные расходы увеличатся до 22,540 млн тенге. В результате новая точка безубыточности составит 101383 тенге.

Анализ изменения точки безубыточности методом цепной подстановки показал влияние различных факторов на её изменение. Изменение суммы постоянных затрат привело к увеличению точки безубыточности на 9875 тенге, изменение цены реализации продукции – к снижению на 19471 тенге, а изменение удельных переменных затрат – к увеличению на 14625 тенге. В итоге точка безубыточности выросла на 5029 тенге, а зона безопасности достигла 27%.

Распределение затрат на постоянные и переменные, а также использование маржинального дохода, позволяет компании не только анализировать безубыточный объем продаж и зону безопасности, но и рассчитывать эффект операционного рычага. Для новых данных он составил 4,7%, что означает, что при увеличении выручки на 1% чистая прибыль возрастает на 4,7%. Таким образом, при росте выручки на 5% чистая прибыль увеличится на 23,5%.