

УДК 338.2

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ С ЦЕЛЬЮ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ

М.И. Черутова*, канд. экон. наук,
И.Г. Трофимова, канд. экон. наук
БрГУ, Братск

Рассмотрена методика операционного анализа в целях управления прибылью. Выявлены закономерности взаимосвязи показателей операционного анализа. Раскрыты проблемы использования операционного анализа на российских предприятиях.

Ключевые слова: прибыль, операционный анализ, переменные затраты, постоянные затраты, маржинальная прибыль, операционный рычаг, порог рентабельности.

Основной целью деятельности коммерческой организации является систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг. Прибыль, будучи главным показателем в системе целей динамично развивающегося предприятия, является основным источником его собственных средств и представляет собой конечный финансовый результат. Прибылью признается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. Доходы, в свою очередь, включают доходы от реализации продукции (товаров, работ, услуг), доходы от реализации имущественных прав, внереализационные доходы. Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) предприятием. Расходы, в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности организации, подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы. Расходы, связанные с производством и реализацией, в свою очередь, включают: расходы, связанные с производством и реализацией продукции (товаров, работ, услуг), или себестоимость реализованной продукции; расходы, связанные с реализацией имущественных прав.

Наибольший удельный вес в составе прибыли нормально работающего предприятия обычно занимает прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг). Рассмот-

рим факторы, влияющие на прибыль от реализации:

$$P_p = \sum_{i=1}^n C_i \cdot Q_i - \sum_{i=1}^n S_i \cdot Q_i, \quad (1)$$

где C_i – цена единицы i -го вида продукции (товаров, работ, услуг), руб.; S_i – себестоимость единицы i -го вида продукции (товаров, работ, услуг), руб.; Q_i – объем i -го вида продукции (товаров, работ, услуг), натур. ед.; n – количество видов выпускаемой продукции (товаров, работ, услуг).

Исходя из формулы (1), можно выявить факторы, прямо влияющие на прибыль. Прежде всего – цена. Чем выше цены, тем больше прибыль. Это известная истина. Но цены можно увеличивать не беспредельно. Они зависят от спроса на продукцию, ее предложения на рынке, цен конкурентов, договорных отношений и т. д. Поэтому другим важным фактором повышения прибыли, зависящим от предпринимателя, является снижение затрат, связанных с производством и реализацией продукции. Рациональное использование материальных и трудовых ресурсов, сокращение непроизводительных накладных расходов и тому подобное может дать значительную прибавку прибыли. Как видно из формулы (1), на прибыль влияет рациональный выбор номенклатуры выпускаемой продукции. Производство наиболее рентабельной продукции, пользующейся спросом на рынке, закономерно повысит объем продаж, а следовательно, и прибыль. И, наконец, в формуле присутствует еще одна составляющая – объем выпускаемой продукции. Чисто матема-

* автор, с которым следует вести переписку

тически эта составляющая не может повлиять на результат, т. к. одновременно находится и в уменьшаемом, и в вычитаемом. Но, как показывает практика, рост объемов производства влияет на прибыль. Это сложное влияние проявляется через операционный рычаг. Операционный рычаг опирается на долю постоянных расходов в общих расходах предприятия [1].

Для физиков рычаг означает механизм для подъема тяжести с меньшим усилием. В терминологии бизнеса высокий уровень операционного рычага при прочих неизменных условиях означает, что относительно небольшое изменение объема реализации ведет к крупному изменению прибыли. Действие этого элемента финансового механизма определяется тем, что суммарные затраты предприятия делятся на две основные категории: переменные (или пропорциональные) затраты и постоянные (непропорциональные) затраты.

Переменные затраты расходуются непосредственно на производство продукции и добавляются с каждой дополнительной ее единицей. К ним традиционно относятся затраты на материалы, из которых производится продукция, расходы на оплату труда рабочих, непосредственно производящих продукцию, и т. п. [2].

Постоянные затраты на определенном релевантном интервале не зависят от объема произведенной продукции, т. е. будут оставаться неизменными при его увеличении. К ним можно отнести суммы начисленной амортизации, проценты за кредит, управленческие и т. п. расходы.

Следует, однако, отметить, что постоянные затраты не меняются до определенных масштабов. Очень сильное увеличение выручки от реализации продукции может потребовать увеличения производственных мощностей, а также роста аппарата управления. Произойдет «скачок» постоянных затрат, а затем они опять будут оставаться неизменными до следующих крупномасштабных изменений.

Любое изменение выручки от реализации продукции (обусловленное ростом объема производства) порождает еще более сильное изменение прибыли. Это явление называется эффектом операционного рычага [1].

Объясняется это тем, что переменные затраты при росте объема производства растут, а постоянные остаются неизменными, суммарные же затраты на единицу продукции будут снижаться. Влияние этого фактора на прибыль отражено в формуле (1), себестоимость единицы i -го вида продукции (C_i) находится в вычитаемом и влияет на рост прибыли.

Для представления формулы операционного рычага рассмотрим показатель, отражающий результат от реализации после возмещения переменных затрат. Он называется маржинальная прибыль. Этот показатель определяется как разница между выручкой от реализации продукции и переменными затратами.

В практических расчетах для определения силы воздействия операционного рычага (ОР) применяют отношение маржинальной прибыли (Пм) к прибыли (П):

$$ОР = \frac{Пм}{П}. \quad (2)$$

Операционный рычаг используется в методике операционного анализа, предполагающего соотношение показателей «выручка-затраты-прибыль». Этот анализ позволяет выявить влияния изменений постоянных и переменных затрат, количества продукции на будущую прибыль.

Когда предприятие достигнет безубыточности? При каком объеме производства оно начнет получать прибыль? Для ответа на эти вопросы рассмотрим понятие «порог рентабельности».

Порог рентабельности (ПР) – это такая выручка от реализации продукции, при которой предприятие уже не несет убытков, но еще не имеет прибыли. Результата от реализации после возмещения переменных затрат хватит на покрытие постоянных затрат, и прибыль равна нулю. Порог рентабельности определяется по формуле:

$$ПР = \frac{ПостЗ}{ДПм}, \quad (3)$$

где ПостЗ – постоянные затраты, тыс. руб.; ДПм – доля маржинальной прибыли в выручке от реализации продукции, определяется по формуле (4), доли единицы.

$$ДПМ = \frac{Пм}{ВР}, \quad (4)$$

где ВР – выручка от реализации продукции, тыс. руб.

Порогу рентабельности соответствует определенное количество изделий – пороговое количество товара (ПКТ), которое можно рассчитать по формуле:

$$ПКТ = \frac{ПР}{Ц},$$

где Ц – цена реализации данного товара, тыс. руб.

С порогом рентабельности тесно связан показатель «запас финансовой прочности» (ЗФП) предприятия, который определяется как разница между выручкой от реализации продукции и порогом рентабельности. Его еще называют зоной безопасности. ЗФП рассчитывается также и в процентах к выручке от реализации. Если процент, скажем, равен 10, то это значит, что предприятие способно выдержать 10-процентное снижение выручки без серьезной угрозы для своего финансового положения. Если выручка от реализации опускается ниже порога рентабельности, то финансовое состояние предприятия ухудшается, предприятие несет убытки. Запас финансовой прочности определяется по формуле:

$$ЗФП = ВР - ПР; \quad (5)$$

$$ЗФП\% = \frac{ЗФП}{ВР} \cdot 100\%. \quad (6)$$

Существуют различные методы операционного анализа. Наиболее распространены являются табличный и графический, которые наглядно показывают взаимосвязь между показателями «выручка-затраты-прибыль» [2].

Для расчета числовых значений показателей операционного анализа воспользуемся табличным методом. Рассмотрим предприятие, которое находится на пороге рентабельности. Выручка от реализации у этого предприятия равна 500 000 тыс. руб., переменные затраты – 300 000 тыс. руб., постоянные затраты – 200 000 тыс. руб. Сумма постоянных и переменных затрат даст нам суммарные затраты – 500 000 тыс. руб. Прибыль равна нулю. В процессе операционного ана-

лиза проводится расчет таких показателей, как маржинальная прибыль, ее доля в выручке от реализации, прибыль, прирост прибыли против предыдущего периода, операционный рычаг, порог рентабельности и запас финансовой прочности. Для улучшения своего финансового положения предприятию необходимо увеличивать объем производства продукции, что отразится на увеличении выручки от реализации продукции и максимизации прибыли. Проведем варианты расчеты изменения объема производства с шагом 10 %. Результаты расчета представлены в табл. 1.

Табличный метод хорош тем, что мы можем проследить закономерности изменения суммарных затрат при росте объема производства, изменения прибыли, операционного рычага и запаса финансовой прочности. Мы можем также прогнозировать прирост прибыли в следующем периоде, зная темп прироста выручки от реализации продукции по формуле:

$$\Delta П = \Delta ВР * ОР, \quad (7)$$

где $\Delta П$ – прирост прибыли, %; $\Delta ВР$ – прирост выручки от реализации продукции, %.

Из представленного примера видно, что при неизменном уровне постоянных затрат порог рентабельности для предприятия один и тот же (500 000 тыс. руб.).

При этом проявляются следующие закономерности. Чем дальше фирма удаляется от порога рентабельности, тем меньше темпы прироста прибыли, ослабевает сила воздействия операционного рычага. Это связано с тем, что при росте выручки растут переменные, а, следовательно, и суммарные затраты. Постоянные же затраты остаются неизменными, следовательно, их доля в суммарных затратах снижается. Это приводит и к сокращению предпринимательского риска. Запас финансовой прочности при удалении от порога рентабельности возрастает, что свидетельствует о более устойчивом финансовом положении.

Следует отметить, что сила воздействия операционного рычага рассчитывается для данной выручки от реализации продукции. Изменяется выручка, изменяется удельный вес постоянных затрат в общем

их объеме, изменяется и сила воздействия операционного рычага.

Таблица 1

Табличный метод операционного анализа с шагом изменения выручки на 10 %

Показатели	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4	Вариант 5
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	500 000	(+10 %) 550 000	(+10 %) 605 000	(+10 %) 665 500	(+10 %) 732 050
Переменные затраты, тыс. руб.	300 000	(+10 %) 330 000	(+10 %) 363 000	(+10 %) 399 300	(+10 %) 439 230
Маржинальная прибыль, тыс. руб.	200 000	220 000	242 000	266 200	292 820
Доля маржинальной прибыли в выручке от реализации продукции, доли ед. по формуле (4)	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Постоянные затраты, тыс. руб.	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Суммарные затраты, тыс. руб.	500 000	530 000	563 000	599 300	639 230
Прибыль, тыс. руб.	0	20 000	42 000	66 200	92 820
Прирост прибыли, % по формуле (7)	–	–	110%	57,6 %	40,2 %
Операционный рычаг (ОР) по формуле (2)	–	11	5,76	4,02	3,15
Порог рентабельности, тыс. руб. по формуле (3)	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Запас финансовой прочности (ЗФП), тыс. руб. по формуле (5)	0	50 000	105 000	165 500	232 050
ЗФП, % по формуле (6)	0	9 %	17 %	25 %	31,2 %

Причем, чем выше удельный вес постоянных затрат в суммарных затратах, тем сильнее действует операционный рычаг, и наоборот. Высокий удельный вес постоянных затрат характерен для крупных предприятий с высокоавтоматизированным производством, с дорогостоящим оборудованием, имеющих большую стоимость основных средств. По существу, это означает, что высокий удельный вес постоянных затрат в общей их сумме свидетельствует об ослаблении гибкости предприятия. Такому предприятию, в случае необходимости, будет сложно выйти из своего бизнеса и перейти в другую сферу деятельности, круто диверсифицировать производство. Следовательно, сила воздействия операционного рычага ука-

зывает на степень предпринимательского риска, связанного с данным предприятием.

Таким образом, управляя затратами с использованием методики операционного анализа, предприятие может максимизировать прибыль.

Литература

1. Черутова М.И. Этапы осуществления предпринимательского процесса // Системы. Методы. Технологии. 2009. № 2. С. 106-110.
2. Каверзина Л.А. Применение финансового менеджмента в ходе реструктуризации предприятий регионального инвестиционно-строительного комплекса // Системы. Методы. Технологии. 2010. № 8. С. 159-166.