

Вывод: Из таблицы видно, что прибыль от реализации продукции уменьшается более быстрыми темпами, чем продажи продукции. Уровень затрат остается примерно на одном уровне. При этом в структуре затрат переменные затраты занимают наибольший удельный вес.

Список цитированных источников

1. Пузыня, Т.А. Таргет-костинг и кайдзен-костинг – инновационные концепции отечественного бухгалтерского учета // Современные научные исследования и инновации. – Июль, 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://web.snauka.ru/issues/2012/07/15988>

2. Статистический ежегодник РБ = Statistical yearbook of the Republic of Belarus: стат. сб. / М-во статистики и анализа РБ; редкол.: В.И. Зиновский (пред.) [и др.]. – Мн.: Минстат РБ, 2012. – 715 с.

УДК 629

Шаш А.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Зазерская В.В.

ПРИМЕНЕНИЕ ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА В ПЛАНИРОВАНИИ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

На сегодняшний день руководство предприятия должно иметь точную и свежую информацию о затратах, которая позволит принять обоснованные решения на любом уровне планирования. На практике наши предприятия оптимизируют издержки за счет сокращения расходов на производство и продажу готовой продукции. При этом не принимают во внимание величину затрат на разработку новой продукции. В результате устраняют следствие, а не причину высоких расходов. Поэтому первоочередной становится задача разработать товар, себестоимость которого была бы достаточно низкой для обеспечения необходимого уровня прибыли. Этого можно достигнуть, если внедрить на предприятии концепцию таргет-костинг.

Известно, что предпринимательская деятельность связана со многими факторами. Все их можно разделить на две группы. Первая группа факторов связана с максимизацией прибыли. Другая группа факторов, к которым относится эффект операционного рычага, связана с выявлением критических показателей по объему реализуемой продукции, наилучшим сочетанием предельной выручки и предельных затрат, с делением затрат на переменные и постоянные. Сила его воздействия является мерой предпринимательского риска, связанного с предприятием. Чем она выше, тем выше порог рентабельности, производственный риск предприятия и тем больший риск несут акционеры. Операционный рычаг количественно характеризуется соотношением между постоянными и переменными расходами в общей их сумме и вариабельностью показателя "Прибыль до вычета процентов и налогов". Именно этот показатель прибыли позволяет выделить и оценить влияние изменчивости операционного рычага на финансовые результаты деятельности фирмы.

Операционный рычаг – это один из аспектов предпринимательского риска. Предпринимательский (деловой) риск состоит в том, что предприятие может не получить запланированную величину операционной прибыли (до уплаты процентов и налога на прибыль) [1]. Операционный рычаг показывает степень изменения операционной прибыли в ответ на изменение объема продаж. Для лучшего понимания этого парадоксального на первый взгляд эффекта рассмотрим схемы.

Рассмотрим ситуацию для предприятий с высокими переменными затратами. Как в этой ситуации управлять деловыми рисками? На рисунке 1 отображены графики безубыточности для двух предприятий, выпускающих аналогичные изделия, реализуемые

по одной и той же цене. Разница заключается в затратах на их производство: у одного предприятия более высокие переменные, но более низкие постоянные издержки, у другого – наоборот. Неудивительно, что у предприятия с более высокими переменными расходами график безубыточности сдвинут вверх. После прохождения критической точки предприятия полностью покрывают свои постоянные издержки и начинают получать операционную прибыль. Сравнивая между собой углы, под которыми пересекаются линии полной себестоимости и выручки (α), можно заметить, что для предприятия с высокими переменными расходами этот угол не сильно острый. То есть, расширение зоны прибыли происходит у него с более высокими постоянными затратами. Получается, что в данной ситуации высокий уровень переменных расходов является благом: он как рычаг усиливает влияние даже небольшого прироста объема продаж.

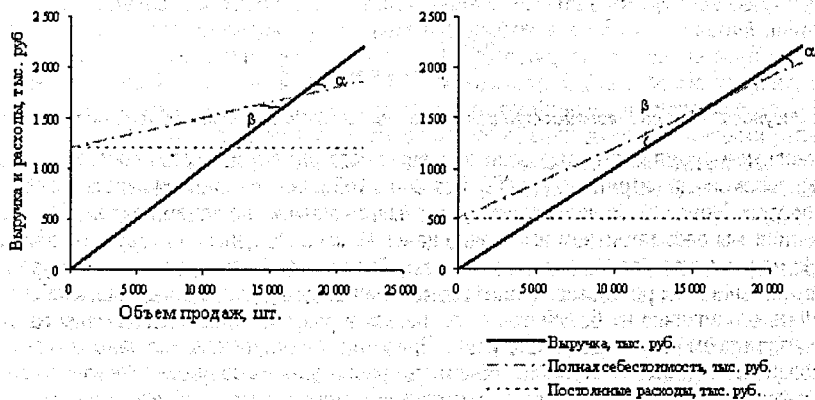


Рисунок 1 – Эффект операционного рычага

Однако точно такое же соотношение существует и между углами (β), характеризующими скорость расширения области убытков при падении объема продаж ниже критической точки. То есть, с такой же силой операционный рычаг будет ускорять и увеличение убытков, которое будет значительно интенсивнее у предприятия (в нашем случае) с более высокими переменными расходами. Какие бы причины ни обусловили изменение объемов продаж, первое предприятие является более рискованным, так как изменение операционной прибыли будет у него непропорционально большим. Углы α и β отражают степень интенсивности изменения операционной прибыли в ответ на изменение объема продаж. Следовательно, наиболее существенно влияние операционного рычага на прибыль предприятия происходит в окрестностях критической точки. Это заключение подтверждает график на рис. 2.

На оси абсцисс этого графика показан накопленный прирост (уменьшение) продаж от критической точки (принята за 0). По оси ординат отложены соответствующие значения прироста (уменьшения) прибыли в %. Нарастание продаж как вправо, так и влево от критической точки производилось с одним и тем же темпом – 10%. Как видно из графика, максимальное изменение прибыли (как вверх, так и вниз) было получено при отклонении объема продаж от критической точки на первые 10%: рост прибыли составил почти 100%, а снижение – около 90%. Затем интенсивность реагирования прибыли резко снижалась. Таким образом, предприятия, объемы продаж которых значительно превышают критическую точку, менее восприимчивы к влиянию операционного рычага.

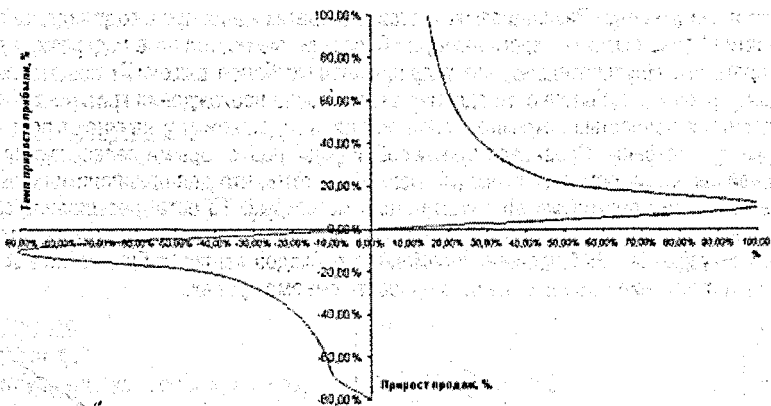


Рисунок 2 – График зависимости изменения прибыли от изменения объема продаж

Основными тремя составляющими операционного рычага являются постоянные затраты, переменные затраты и цена [2]. Все они в той или иной степени связаны с объемом продаж. Меняя их, менеджеры могут оказывать влияние на объем продаж. Для таргет-костинг мы рассматриваем изменение цены. Изменение цены на продукцию обычно влияет на рыночное равновесие и прямо воздействует на объем продукции в натуральном выражении. Как результат, анализа изменения цены будет недостаточно, чтобы определить его влияние на безубыточность, так как в результате изменения цены так же изменится объем реализуемой продукции. Другими словами, изменение цены может непропорционально сильно отразится на объеме реализуемой продукции. Производственный рычаг является показателем, помогающим менеджерам выбрать оптимальную стратегию предприятия в управлении затратами и прибылью. Понимание механизма проявления производственного рычага позволяет целенаправленно управлять соотношением постоянных и переменных затрат в целях повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности при различных тенденциях конъюнктуры товарного рынка и стадии жизненного цикла предприятия. Поэтому при изменении цены нужно больше учитывать требование рынка, а не внутренние потребности предприятия.

Освоив систему управления затратами, предприятие получает следующие преимущества:

- 1) возможность увеличить конкурентоспособность производимой продукции (услуг) за счет снижения издержек и увеличения рентабельности;
- 2) разработать гибкую ценовую политику, на ее основе увеличить оборот и вытеснить конкурентов;
- 3) сэкономить материальные и финансовые ресурсы предприятия, получить дополнительные оборотные средства;
- 4) оценить эффективность деятельности подразделений предприятия, мотивацию персонала.

Список цитированных источников

1. Протасов, В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы) производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг, оценка персонала: учеб. пособие / В.Ф. Протасов, А.В. Протасова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 522 с.
2. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.