

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРАН С РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ПРИБЫЛИ

Галина ТОЛКАЧ,

доцент БГЭУ, кандидат
экономических наук

Екатерина ЛАДУТЬКО,

студентка БГЭУ

Западные предприниматели достаточно оперативно решают вопрос о переливании капиталов из менее рентабельных отраслей производства в более рентабельные. Они стремятся предвидеть результаты работы предприятий с точки зрения получения максимальной прибыли, используя приемы и способы экономического анализа.

Управляющие многих предприятий США, Англии, Японии и других экономически развитых стран полагают, что основная масса расходов по управлению и обслуживанию промышленного производства и сбыта продукции зависит не от объема производства и сбыта, а от условий их организации и продолжительности отчетного периода, по истечении которого определяются итоговые показатели. Эти расходы получили название постоянных. Одна часть постоянных расходов зависит от мощности предприятия. К ним относятся: амортизация, налог на имущество, рента, страхование, заработная плата обслуживающего персонала и др. Вторая часть постоянных расходов определяется политикой высшей администрации фирмы. Это расходы на исследования, рекламу, проведение консультаций, повышение квалификации сотрудников, пожертвования и др.

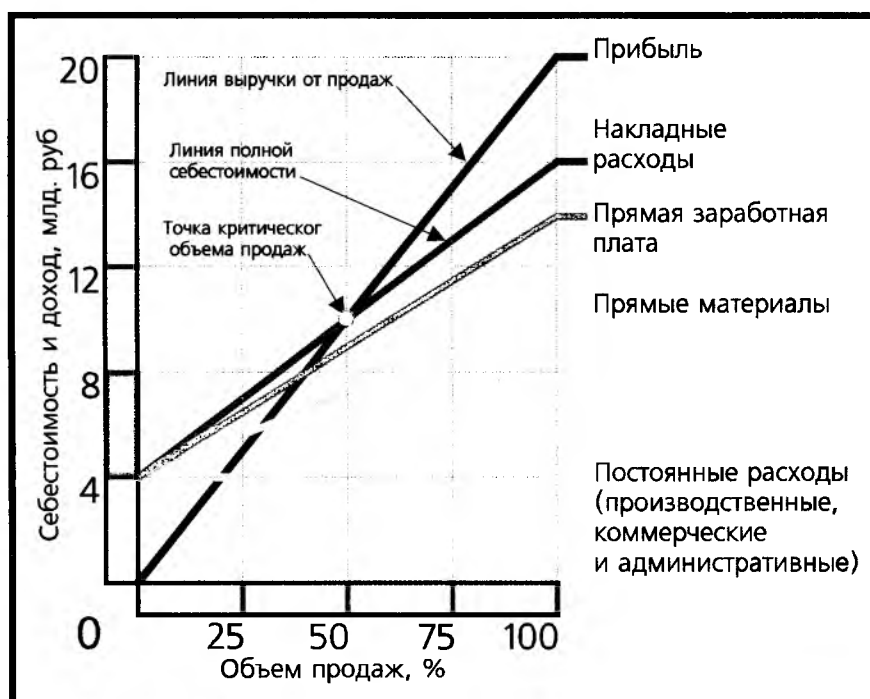
К переменным расходам относятся такие производственные и сбытовые расходы, объем которых изменяется в зависимости от

изменений объемов производства и реализации продукции. При этом принято условие, что переменные производственные расходы изменяются пропорционально объему произведенной продукции, а переменные сбытовые — пропорционально объему проданного. Сюда относятся прямые затраты ресурсов, обусловленные выпуском продукции и ее продвижением к потребителю. В законодательстве и действующих правилах ведения учета на предприятиях развитых стран отсутствует строгая классификация затрат на постоянные и переменные. Поэтому каждый предприниматель может классифицировать произведенные затраты по своему усмотрению и использовать это положение для регулирования показателя прибыли в своих интересах.

Использование в анализе деле-

ния производственных и сбытовых расходов на переменные и постоянные и категории маржинального дохода, который представляет собой выручку от продажи продукции за минусом переменных расходов, позволяет установить функциональную математическую зависимость между прибылью, объемом и себестоимостью проданного. Эта зависимость может быть представлена графически (рис.1). Для анализа рентабельности проданного на графике по горизонтали показывается объем продаж в %, ориентируя его на максимальный объем производства. Объем продаж можно также показать в натуральных единицах или денежной оценке. По вертикали показывают себестоимость проданного и прибыль. График позволяет сразу ответить на следующие вопросы: при каком объеме продаж

Рис. 1



предприятие получит прибыль, при каком объеме продаж ее не будет, при каком объеме продаж затраты на производство и сбыт продукции будут равны выручке от продаж (эту ситуацию определяет точка критического объема продаж). Согласно примеру, точка критического объема продаж расположена на уровне 50 % возможного объема продаж. Поэтому если пакет заказов на продажи будет менее 50 % возможного объема производства и продаж продукции, то предприятие прибыли не получит, а следовательно, заранее может быть решен вопрос о нецелесообразности организации выпуска продукции в таком объеме. График показывает также, что на прибыль прямое влияние оказывает объем продаж и себестоимость в части постоянных расходов.

Как отмечалось выше, переменные расходы включают расход прямых материалов, прямой заработной платы и части накладных расходов и изменяются пропорционально объему выпущенной продукции. Поэтому в выручке от продаж они растут пропорционально росту самой выручки, т.к. доля переменных расходов в цене за единицу продукции не меняется. На основании вышеуказанного, можно заключить, что прибыль от продаж зависит не только от количества проданного, но и от той доли постоянных расходов, которая будет отнесена на единицу проданной продукции.

На предприятиях высокоразвитых стран при анализе вариантов управленческих решений используют следующую методологию. Анализ начинают с оценки общего показателя прибыли, а затем анализируют структурные составляющие, оказывающие прямое влияние на формирование прибыли. В зависимости от деления расходов на переменные и постоянные в западной практике применяется два способа исчисления себестоимости проданного: с полным поглощением всех постоянных расходов; с их распределением между реализованной продукцией и ее остатками на последующий отчетный период. Поэтому при анализе сначала знакомятся с деталями функцио-

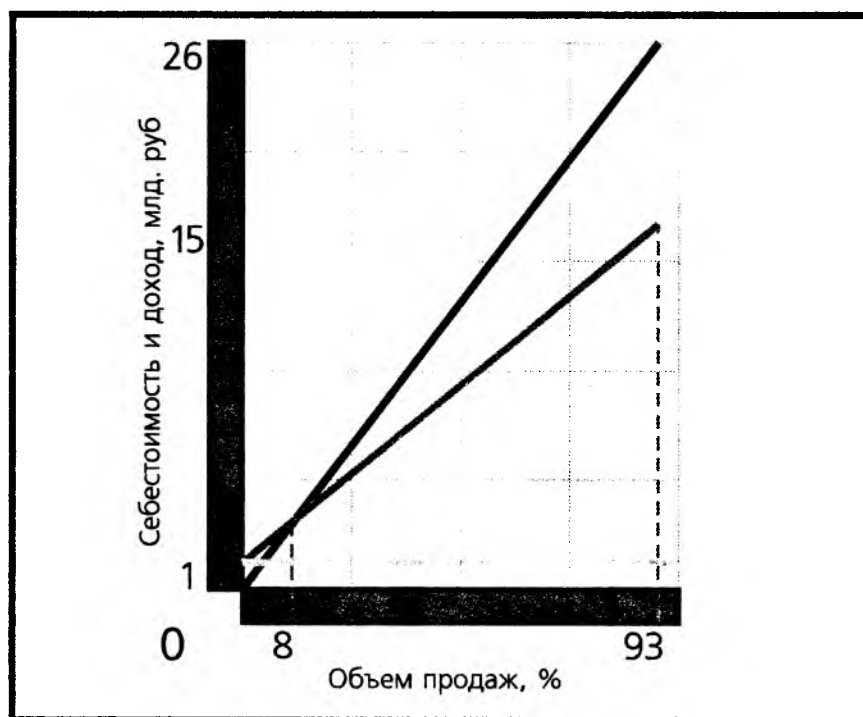


Рис.2

нальной зависимости между прибылью, объемом и себестоимостью проданного, при условии полного поглощения постоянных расходов и при условии распределения постоянных расходов между реализованной продукцией и ее остатками.

При анализе управленческих решений часто выполняются обычные расчеты нескольких вариантов на основе несложных функциональных связей, и каждый из рассчитанных вариантов оценивается с точки зрения максимальной прибыли. Выполняют также расчеты уровней эффективности действий управляющих при реализации вариантов решений по более сложным формулам, основанным на опытных разработках. В процессе экономического анализа используются также экономико-математические модели и другие математические приемы. При выполнении контрольной функции внутреннего анализа используются следующие аналитические приемы и способы: определение отклонений от заданных стандартных и бюджетных величин; расшифровка воздействия различных факторов на общую сумму отклонения. Во внутреннем анализе используются также графические построения для обоснования мате-

матических зависимостей между анализируемыми показателями и сопоставления изучаемых величин.

Предприниматели развитых стран особенно тщательно изучают возможности снижения общей суммы постоянных расходов, руководствуясь стремлением получить максимальную прибыль. С этой целью выполняются их предварительные расчеты для включения в бюджет расходов предприятия на очередной период. Рост объема производства и продаж все же влечет за собой увеличение отдельных видов затрат, относимых к постоянным расходам. Поэтому при принятии решения о расширении производства для определенных его уровней составляются соответствующие им расчеты бюджетов постоянных расходов. Оптимальным признается тот бюджет, который позволяет снизить долю постоянных расходов в цене за единицу продукции.

При анализе влияния на прибыль от продаж уровня постоянных расходов ищут возможности ее повышения. Достигнуть этого можно снижая удельный вес постоянных расходов в общей сумме маржинального дохода. Здесь имеются два пути: снижение абсолютной суммы



постоянных расходов; увеличение объема продаж и удельного веса маржинального дохода в выручке от продаж за счет увеличения производственных мощностей и улучшения структуры выпуска и продаж продукции. При увеличении объема продаж за счет расширения производственной мощности предприятия обычно в бюджетных расчетах увеличивают и сумму постоянных расходов, но темпы роста последних должны быть меньшими в сравнении с предполагаемым ростом объема продаж, иначе заметного роста прибыли наблюдаться не будет. На последнем этапе анализа выполняются аналитические сопоставления фактических постоянных расходов с их бюджетным уровнем.

В практике анализа прибыли и себестоимости по указанной выше методике используются различные формулы для определения суммы прибыли при наличии таких данных, как выручка от продаж, сумма переменных расходов, величина постоянных расходов на проданную продукцию, общая сумма маржинального дохода и др.

$$\Pi = В \times Д_u - Н = Д_m - Н = К \times Д_c - Н,$$

где Π — прибыль от продаж; $В$ — выручка от продаж; $Д_u$ — удельный вес маржинального дохода в выручке от продаж; $Н$ — постоянные расходы; $Д_m$ — общая сумма маржинального дохода; $К$ — количество проданного в натуральных единицах; $Д_c$ — ставка маржинального дохода в цене за единицу продукции.

Общую сумму маржинального дохода можно рассчитать по формулам:

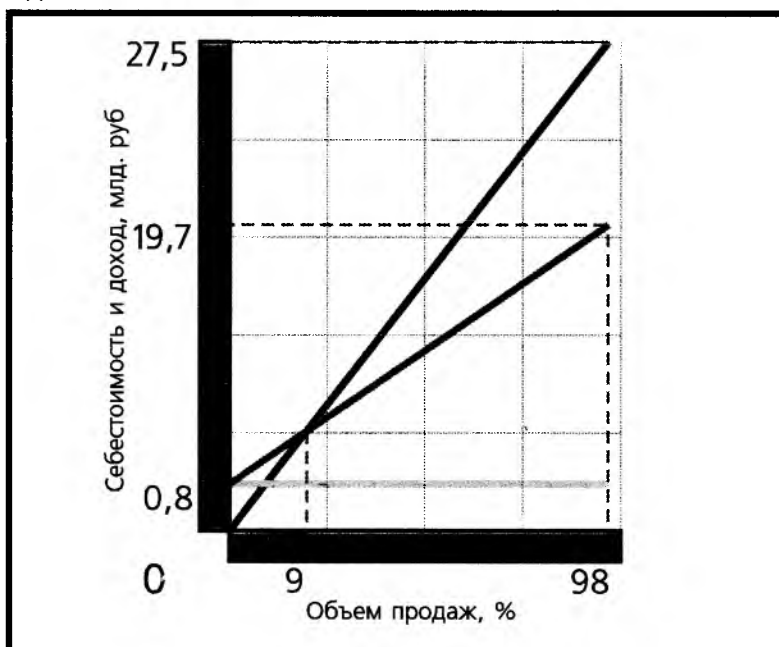
$$Д_m = \Pi + Н = В - Р_p,$$

где $Р_p$ — переменные расходы.

По нашему мнению, данную методику анализа целесообразно опробовать на предприятиях Республики Беларусь.

На основании данных прогнозируемой сметы расходов на 1993 год и другой информации по ПО "Крахмалпром", которое специализируется на производстве ликеро-водочной продукции, мы произвели группировку затрат на постоянные и переменные. На основании данных о себестоимости проданного, объеме продаж и выручке можно построить графики

Рис.3



(рис.2). Итак, прогнозировался объем продаж в размере 93 % от максимальной мощности предприятия, постоянные расходы составили 1 млрд.руб., переменные расходы на данный объем продаж — 14 млрд.руб., выручка от продаж — 26 млрд.руб. Следовательно, прибыль от продаж составит 11 млрд.руб. В соответствии с прогнозируемой ситуацией точка критического объема продаж располагается на уровне 8 % от максимального объема производства и продаж.

На основании отчетных данных формы 5-3 и других сведений, характеризующих фактическое ис-

полнение прогноза на анализируемом предприятии, можно построить графики (рис.3). Отчетные данные показали, что общая сумма постоянных расходов за 1993 год составила 0,8 млрд.руб., переменных — 18,9 млрд.руб. при объеме продаж в размере 98 % и выручке 27,5 млрд.руб. Таким образом, предприятие получило прибыль в размере 7,8 млрд.руб., причем точка критического объема продаж сместилась. Как видно, уровень критического объема продаж составил 9 %.

Итак, фактически предприятие получило на 3,2 млрд.руб. меньше прибыли, чем прогнозировалось, что связано с действием следующих факторов, повлиявших: положительно, а именно возрос объем продаж на 5 пунктов, снизилась общая сумма постоянных расходов на 0,2 млрд.руб.; отрицательно — возросли переменные расходы в расчете на 93 % объема продаж на 4 млрд.руб. По нашему мнению целесообразно подсчитать, как при прочих

равных условиях уменьшение суммы постоянных расходов повлияло на величину полученной прибыли. Очевидно, что при прочих равных условиях уменьшение постоянных расходов на 0,2 млрд.руб. привело бы к росту прибыли на ту же сумму.

Подводя итоги, отметим, что использование функциональной зависимости между прибылью, объемом и себестоимостью проданного позволяет оперативно реагировать на изменения рыночной ситуации и принимать наиболее эффективные управленческие решения, упрощает оперативный учет, контроль и анализ.

