

димо отработать 40 часов, т.е. 5 дней по 8 часов. При этом теряется часть полученного тепла, так как его хватает на 10 часов работы. Паросиловое хозяйство нашло выход из положения, изменив рабочий день. Сейчас паросиловое хозяйство работает 4 дня в неделю по 10 часов. Таким образом, снижение себестоимости продукции зависит не только от строгого нормирования расходов ресурсов, но и от рациональной организации производства.

Сушильная камера в ремонтно-механическом цехе является постоянным источником расходов, так как она не используется, а ежемесячное начисление износа увеличивает расходы вспомогательного производства. В ремонтно-механическом цехе используется позаказный метод калькуляции. На каждый заказ составляется плановая калькуляция, но отсутствует отчетная калькуляция, с помощью которой можно провести анализ динамики уровня и структуры себестоимости услуги. Отчетная калькуляция позволяет выявить допущенные отклонения от плана. Отклонение может быть вызвано браком и как следствие увеличением расходов по статье сырье и материалы, но эти расходы не найдут отражения в фактической себестоимости услуги.

Следует отметить, что разработанные бухгалтерами ОАО "МИНСКПРОЕКТМЕБЕЛЬ" учетные регистры (сводная ведомость по дебету 23 счета "Вспомогательное производство" и разработочная таблица распределения услуг вспомогательного производства) по сравнению с ведомостью 12, которая используется на большинстве предприятий, во-первых, более наглядны, так как состоят только из двух листов, однако отражают информацию по каждому подразделению; во-вторых, их заполнение проще; в-третьих, представленная информация легко читается и анализируется.

Таким образом, можно обозначить основные направления по снижению затрат вспомогательного производства, что в свою очередь приведет к снижению себестоимости продукции основного производства: 1) улучшение организации производства и труда; 2) повышение технического уровня производства; 3) нормирование расходов материальных ресурсов; 4) совершенствование учета затрат и калькулирования себестоимости продукции; 5) использование передового опыта.

ЦЕНОВОЙ ЛЕВЕРЕДЖ КАК ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ

Юзефович А.Г.
МГЭИ (г. Минск)

Прибыль от продаж является финансовым результатом деятельности предприятия. Планирование прибыли от продаж можно производить традиционными методами, исходя из плановых показателей выручки и себестоимости продукции. Но при планировании прибыли от продаж лучше пользоваться операционный леввереджем, который показывает во сколько раз темпы изменения прибыли от продаж превышают темпы изменения выручки от продаж.

Если изменение спроса на продукцию выражается изменением цен, а натуральный объем продаж остается на базисном уровне, то вся сумма прироста или уменьшения выручки от продаж одновременно становится суммой прироста или снижения прибыли. Если сохраняются базисные цены, но изменяется натуральный объем продаж, то рост или снижение прибыли будет равен сумме роста или снижения выручки, уменьшенный на соответствующее изменение величины переменных затрат.

Изменение цен оказывает на динамику прибыли большее влияние, чем изменение натурального объема продаж. Поэтому, не делая никаких расчетов можно утверждать, что показатель операционного левереджа при изменении выручки только за счет цен всегда будет выше, чем при изменении выручки только за счет изменения объема продаж.

При изменении в плановом периоде только цен реализации:

$$\Delta B = B_6 \cdot I_n, \text{ где}$$

B_6 — базисная выручка от продаж;

I_n — изменение цен на реализуемую продукцию в плановом периоде по сравнению с базисным (в долях единицы и соответственно со знаками «+» или «-»);

ΔB — прирост (уменьшение) выручки от продаж;

$\Delta \Pi$ — прирост (уменьшение) прибыли от продаж;

Π_6 — базисная прибыль от продаж;

L_n — ценовой операционный левередж;

L_n — натуральный операционный левередж.

темп прироста (снижения) выручки от продаж равен $\frac{\Delta B}{B_6}$ (в долях единицы),

или $\frac{\Delta B}{B_6} \cdot 100$ (в процентах). Темп прироста (снижения) прямой от продаж соот-

ветственно равен $\frac{\Delta B_6}{\Pi_6}$ или $\frac{\Delta B_6}{\Pi_6} \cdot 100$

Итак, ценовой левередж равен отношению базисной выручки к базисной прибыли от продаж.

$$L_n = \frac{\Delta B_6}{\Pi_6} \cdot \frac{\Delta B_6}{B_6} = \frac{B_6}{\Pi_6}$$

Механизм ценового левереджа работает и в случаях убыточности продаж в базисном или плановом периоде. Например,

Базисные данные (руб.):

Выручка от продаж	10000
Переменные затраты	6000
Постоянные затраты	3000
Прибыль от продаж	1000

$$P_s = \frac{10000}{1000} = 10 \text{ раз}$$

Например, если выручка от продаж увеличивается на 6% за счет повышения цен, то прибыль возрастет на 60% ($6\% \cdot 10 = 60\%$) и составит 1600 руб, а если выручка от продаж снижается на 20% за счет снижения цен, то прибыль снизится на 200% ($-20\% \cdot 10 = -200\%$). Поскольку темп снижения прибыли превышает 100%, прибыль превращается в убыток.

Таким образом, применение ценового левереджа для планирования финансового результата от продаж позволяет не только определить изменение прибыли в плановом периоде по сравнению с ее величиной в базисном периоде, но и оценить факторы, влияющие на это изменение. Определенное сочетание динамики цен и натурального объема продаж обеспечивает размер прибыли от продаж, необходимый предприятию. Зная это сочетание, предприятие в пределах имеющихся возможностей может маневрировать индексами цен, приближая объем спроса на свою продукцию к желаемому. При этом ценовой левередж позволяет быстро реагировать на динамику объема реализации и принимать решения, связанные с изменениями финансового результата.

КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ

Юшкова А.В., Коробова А.С.
Полотский государственный университет

Основоположником современной «экономики транзакционных издержек» по праву считается О. Вильямсон. Для объяснения своей концепции он использует предпосылки ограниченной рациональности, оппортунизма и специфики активов. Данные предпосылки необходимы ему для обоснования центрального вопроса теории транзакционных издержек — «производить или покупать».

Исходя из концепции транзакционных издержек О.Вильямсона, можно выделить следующие концепции по управлению транзакционными издержками:

1. Концепция, учитывающая специфичность рынка, которая определяется стоимостью единицы информации. Главной задачей данной концепции является определение оптимального соотношения или минимальной суммы транзакционных издержек (переплаты относительно возможно более низкой цены) и издержек поиска (информации, ожидания) для приобретения данного товара. Данная концепция базируется на некоторых упрощениях и предположениях.

1) Возможно, более низкая цена есть цена совершенного конкурентного равновесия.

2) Все издержки, альтернативные транзакционным, могут рассматриваться как издержки поиска.

3) Поиск, как и информация, делится на некоторые «единицы», имеющие денежный эквивалент.