

УДК 658.155

В. В. Рубанов

vladimir.rubanov1@mail.ru И.

В. Бабына

inna_babyna@tut.by

ГГУ им. Ф. Скорины, Республика Беларусь

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается вопрос необходимости и целесообразности определения порога рентабельности объема продаж, как неотъемлемой части управления финансовыми результатами деятельности организации. В процессе финансового и производственного планирования деятельности предприятия особое место занимает определение и анализ таких показателей, как маржинальный доход, точка безубыточности и запас финансовой устойчивости. Авторами произведены расчеты точки безубыточности объема продаж нефтепродуктов через автозаправки конкретного предприятия, и показана необходимость учета полученных результатов при осуществлении финансового планирования в рамках управления финансовыми результатами деятельности организации.

Ключевые слова: точка безубыточности, порог рентабельности, маржинальный доход, постоянные затраты, переменные затраты, запас финансовой устойчивости, финансовый план, управление финансовыми результатами.

Успех любого предприятия в современных условиях зависит от эффективности организации финансового менеджмента, который представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов предприятия и организацией оборота его денежных средств с целью обеспечения максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта цель получает конкретное выражение в обеспечении максимизации рыночной стоимости предприятия (организации), что реализует конечные финансовые интересы его владельцев и напрямую связана с обеспечением максимизации прибыли организации при предусматриваемом уровне финансового риска. Поэтому важнейшим условием достижения стратегических целей, стоящих перед любой коммерческой организацией, является обеспечение её непрерывной, стабильной работы с высокой степенью финансовой отдачи, максимизацией финансовых результатов. В обобщенном виде финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между совокупными доходами и расходами предприятия. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества предприятия – прибыль, а превышение расходов над доходами – убыток [1]. Таким образом, прибыль рассматривается как обобщающий результативный показатель деятельности предприятия, зависящий от многих факторов и параметров. Об этом говорит Ковалев В.В., который отмечает, что «Прибыль является основным показателем в системе текущих целей предприятия. Устойчивая текущая прибыль служит индикатором правильности выбранного курса, стратегическая цель которого – повышение благосостояние собственников предприятия» [2].

Максимизация прибыли не представляется возможной, без правильно принятых и обоснованных управленческих решений. Данная проблема входит в круг вопросов,

решаемых управлением финансовыми ресурсами предприятия. Управление финансовыми ресурсами предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с обеспечением их эффективного формирования, распределения и использования в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевое место в системе управления финансовыми ресурсами занимает планирование финансовых результатов деятельности организации. В настоящее время, в рыночной экономике, субъект хозяйствования, осуществляющий свою деятельность, подвергается влиянию внешней среды, в которой непрерывно происходят изменения, вызванные различными факторами – ценовыми, неценовыми, изменением конъюнктуры рынка, насыщением рынков сбыта, появлением новых товаров и услуг. Происходящие изменения увеличивают степень хозяйственного риска и неопределенность принятия решений. Планирование финансовых результатов деятельности организации призвано снизить степень неопределенности в рамках заданного горизонта планирования и избежать появления отрицательных показателей результатов финансово-хозяйственной деятельности. Однако, при планировании необходимо учитывать не только внешние факторы, цели и интересы руководящих органов предприятия, но и критические значения экономических показателей, которые задают нижнюю границу безопасного и устойчивого развития предприятия. Правильный, корректный расчёт и анализ значений таких пороговых показателей позволяет избежать ухудшения финансово-экономического состояния организации в случае недостоверных и (или) ошибочно принятых управленческих решений. Одним из таких показателей является (безубыточный) объём продаж, о котором дальше пойдёт речь [2, 3].

Продemonстрируем важность и необходимость расчёта безубыточного объёма продаж на примере автозаправочного комплекса филиала «Центральная база производственного обслуживания» ОАО «Гомельтранснефть Дружба» (далее – АЗК). Выбор данного вида экономической деятельности для анализа обусловлен тем, что удельный вес выручки от розничной реализации нефтепродуктов населению и оптовой реализации топлива юридическим лицам (предприятиям) составляет 95-98% от общей выручки по филиалу, оказывая существенное влияние на формирование сводного консолидированного финансового результата деятельности филиала. Анализ финансовых результатов реализации нефтепродуктов АЗК за 2015-2017 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ финансовых результатов реализации нефтепродуктов АЗК за 2015-2017 гг.

Наименование показателя	Ед. изм.	2015	2016	2017	2016 / 2015 (%)	2017 / 2016 (%)
Объём реализации нефтепродуктов	тыс. л	4 460,5	4 185,6	5 675,1	93,8	135,6
Чистая торговая наценка на топливо	%	14,4%	14,0%	9,3%	97,8	66,3
Маржинальный доход	тыс. руб.	391,92	348,36	365,90	88,9	105,0
Прибыль (убыток) от реализации	тыс. руб.	-55,23	-86,06	-115,21	155,8	133,9
Выручка от реализации	тыс. руб.	5 272,84	4 959,37	6 921,68	94,1	139,6
Налоги (НДС) ставка 20%	тыс. руб.	878,81	826,56	1 153,61	94,1	139,6
Себестоимость, всего, в т.ч.:	тыс. руб.	4 449,26	4 218,87	5 883,28	94,8	139,5
Покупная стоимость топлива	тыс. руб.	3 915,03	3 695,54	5 283,11	94,4	143,0

Материальные затраты	тыс. руб.	41,42	58,37	100,63	140,9	172,4
Расходы на оплату труда	тыс. руб.	179,24	164,28	174,27	91,7	106,1
Отчисления на социальные нужды	тыс. руб.	60,95	55,82	59,25	91,6	106,2
Амортизация ОС и НА	тыс. руб.	84,65	78,47	84,38	92,7	107,5
Прочие затраты	тыс. руб.	167,97	166,40	181,64	99,1	109,2

Из таблицы 1 видно, что несмотря на рост объемов реализации топлива в 2017 году на +35,6% к 2016 году, сохраняется тенденция к росту убытка. Так, убыток за 2017 год составил -115,21 тыс. рублей, что на +33,9% выше значения данного показателя за 2016 год.

Определим запас финансовой устойчивости по данному виду экономической деятельности. Для этого необходимо рассчитать порог рентабельности, т.е. ту сумму выручки, которая необходима для возмещения постоянных расходов по данному виду деятельности. Порог рентабельности определяется по формуле (1):

$$ПР = \frac{\sum FC}{\gamma \cdot TR} = \frac{\sum FC}{\gamma \cdot TR},$$

где ПР – порог рентабельности (рублей), FC – сумма постоянных затрат (рублей), γ – доля маржинального дохода (MC) в выручке TR.

Если известен порог рентабельности, то нетрудно рассчитать запас финансовой устойчивости (далее – ЗФУ) – зону безубыточности по формуле (2):

$$ЗФУ = \left(\frac{TR - ПР}{TR} \right) \cdot 100\%,$$

где TR – выручка от реализации топлива (рублей).

Результаты расчетов, согласно данным бухгалтерской отчетности филиала за 2015-2017 гг. с учетом методических рекомендаций по прогнозированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) [4], сведены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика изменения ЗФУ по реализации нефтепродуктов АЗК за 2015-2017 гг.

Наименование показателя	Ед. изм.	2015	2016	2017	2016 / 2015 (%)	2017 / 2016 (%)
Выручка от реализации	тыс. руб.	5 272,84	4 959,37	6 921,68	94,1	139,6
Запас финансовой устойчивости	%	-22,76	-40,66	-36,65	178,7	90,1
	тыс. руб.	-1 199,92	-2 016,44	-2 536,71	168,0	125,8

Из таблицы 2 видно, что с 2015 года запас финансовой устойчивости по реализации нефтепродуктов АЗК имеет отрицательный знак и тенденцию к снижению, что оказывает негативное влияние на финансовую деятельность по реализации топлива.

Ранее разработанные мероприятия по снижению себестоимости не произвели должного эффекта ввиду того, что наибольший удельный вес в себестоимости (около 89,8%), занимает покупная стоимость сырья (нефтепродуктов), цены на которое регулируются концерном «Белнефтехим» и имеют тенденцию к постоянному росту. В целях дальнейшего недопущения роста убытка, а также повышения эффективности работы АЗК, при планировании финансовых результатов на 2018-2019 гг. разработаны мероприятия по повышению эффективности работы АЗК, одно из которых «Разработка и внедрение системы скидок с розничных цен на нефтепродукты, реализуемые за наличный расчёт или по банковским пластиковым картам».

Определим максимально допустимый размер скидки, который позволит сохранить стабильную работу АЗС и предотвратит ухудшение финансового состояния заправок. Воспользуемся методом предельного анализа. Для этого необходимо сделать группировку затрат на условно-постоянные, которые не зависят от выручки и условно-переменные, зависящие от размера выручки. На основании анализа статистических данных работы АЗК, к условно-переменным затратам относится покупная стоимость (сырья) нефтепродуктов, управленческие расходы аппарата управления, которые, согласно действующей Учётной политике ОАО «Гомельтранснефть Дружба», распределяются пропорционально выручке за вычетом покупной стоимости, налог на добавленную стоимость (НДС 20%), расходы на электроэнергию, затраты на доставку топлива, комиссии банков. Данные статьи затрат зависят от объёма реализации топлива. Остальные статьи затрат отнесены к условно-постоянным затратам, не зависящим от объёма реализации топлива. Результаты расчетов сведены в таблице 3.

Таблица 3 – Расчёт максимально допустимого размера скидки на топливо

Наименование показателя	Ед. изм.	Значения
Объем реализации топлива (Q)	тыс. л.	5 675,1
Общая выручка от реализации топлива (TR)	тыс. руб.	6 921,68
Сумма переменных затрат (VC)	тыс. руб.	6 555,78
Сумма постоянных затрат (FC)	тыс. руб.	481,11
Полная себестоимость (TC = VC + FC)	тыс. руб.	7 036,89
Маржинальный доход (MC = TR - VC)	тыс. руб.	365,90
Средние переменные издержки (AVC = VC / Q)	руб./л.	1,16
Средние постоянные издержки (AFC = FC / Q)	руб./л.	0,08
Себестоимость 1 литра топлива (ATC = AVC + AFC)	руб./л.	1,24
Средний маржинальный доход (AMC = MC / Q)	руб./л.	0,064
Средневзвешенная цена 1 литра топлива (P = TR / Q)	руб./л.	1,22
Необходимое условие для покрытия постоянных затрат, где $P^* = (1 - d/100) \times P$ - средневзвешенная цена 1 литра с учётом скидки		$(P^* - AVC) > 0$
Максимальный допустимый размер скидки $d_{max} = (1 - AVC/P) \times 100\%$	%	5,29%

Из таблицы 3 видно, что максимально возможный размер скидки составляет 5,29% (или 0,06 рублей) со средневзвешенной цены 1,22 рублей за 1 литр топлива.

Рассчитаем точку безубыточности объёма реализации нефтепродуктов в натуральном выражении на основании данных бухгалтерского учёта филиала за 2017 год (таблица 1) с учётом проекта внедрения скидки 5%, так как скидка снизит размер маржинального дохода в 2018-2019 гг. Результат построения точки безубыточности графическим методом представлен на рисунке 1.

На рисунке 1 видно, что порог безубыточной реализации нефтепродуктов составил примерно 7462 тыс. литров в год, или в среднем 621,8 тыс. литров в месяц. Результаты вышеприведенных расчетов были учтены при разработке планов финансовых результатов АЗК на 2018-2019 гг. Краткий анализ выполнения доведенных плановых заданий представлен в таблице 4.

Из таблицы 4 видно, что доведенные плановые задания по основным экономическим показателям выполнены в полном объёме. Выручка от реализации нефтепродуктов достигла значений, которые значительно превышают рассчитанный порог рентабельности, что в свою очередь позволяет говорить о достаточном запасе финансовой устойчивости для дальнейшего развития автозаправочного комплекса.

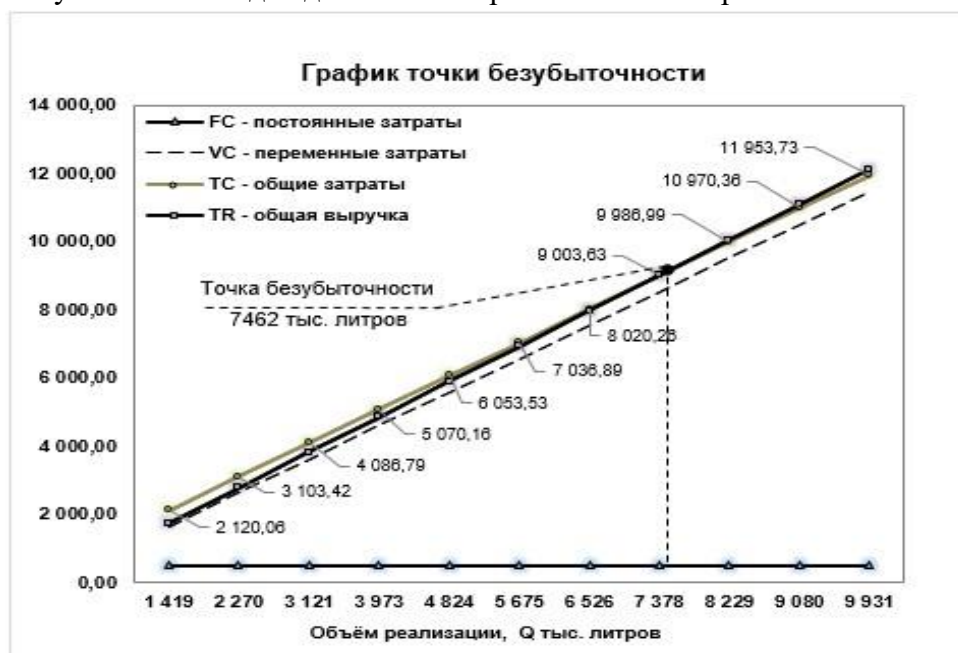


Рисунок 1 – Построение точки безубыточности по реализации топлива АЗК

Таблица 4 – Анализ выполнения плановых заданий по АЗК на 2018-2019 гг.

Наименование показателя	Ед. изм.	2018 (факт)	2018 (план)	% выполн	2019 (факт)	2019 (план)	% выполн
Объём реализации нефтепродуктов	тыс. л	11 738,7	9 500,0	123,6	12 755,0	10 770,0	118,4
Маржинальный доход	тыс. руб.	1 771,51	1 377,67	128,6	1 924,89	1 580,33	121,8
Прибыль (убыток) от реализации	тыс. руб.	1 147,25	452,00	253,8	1 021,88	512,43	199,4
Выручка от реализации	тыс. руб.	16 204,74	12 914,37	125,5	20 796,67	17 461,21	119,1
Себестоимость общая	тыс. руб.	12 360,36	13 129,00	94,1	16 312,25	16 590,00	98,3

Внедрение программы скидок позволило привлечь новых клиентов и значительно увеличить объёмы реализации топлива, учитывая высокую эластичность топлива по цене в долгосрочной перспективе. Расчёт точки безубыточности, порога рентабельности, максимального размера скидки и ЗФУ позволили выявить критические значения индикаторов, обеспечить экономическую безопасность АЗК и задать правильный вектор планирования финансовых результатов.

Литература

1. Юрко, Н. С. Управление финансовыми результатами хозяйственной деятельности организации / Н.С. Юрко, Е.А. Мамий // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – №3. – С. 140–143.
2. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами : учебное пособие / В. В. Ковалев, В.В. Ковалев. – Москва : Проспект, 2015. – 504 с.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г.В. Савицкая – М. : НОВОЕ ЗНАНИЕ, 2002. – 705 с.
4. Об утверждении Методических рекомендаций по прогнозированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) в промышленных организациях системы Министерства промышленности Республики Беларусь. Глава II «Методы калькулирования»: Приказ Министерства промышленности Республики Беларусь 5 июня 2015 г. № 273 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bii.by/tx.dll?d=308579&a=112#a112>. – Дата доступа: 01.10.2021г.