

«Приор», 1997 г. – 160 с.

2) Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996 – 432 с.

3) Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь от 27.12.2011 г. №140/206 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр». – М., 2014.

УДК 69:658:53

Сравнительный анализ операционного риска

Федосюк Е.А., Крот А.В., Водоносова Т.Н.
Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Одной из главных целей функционирования предприятия является получение и максимизация прибыли. Связь между динамикой прибыли от реализации продукции (услуг) и затратами предприятия определяется понятием операционного леввериджа или делового (инженерного) риска.

Операционный рычаг – это механизм управления прибылью организации, основанный на улучшении соотношения постоянных и переменных затрат. Сила его воздействия определяется по следующей формуле:

$$СВОР = \frac{Выр - З_{пер}}{Выр - З_{пер} - З_{пост}}, \quad (1)$$

где СВОР – сила воздействия операционного рычага;

Выр – выручка от реализации СМР, руб.;

Зпер – переменные затраты на производство продукции, выполнение строительного-монтажных работ, руб.;

Зпост – постоянные затраты на производство продукции, выполнение строительного-монтажных работ, руб.

Чем выше сила воздействия операционного рычага, тем быстрее растет прибыль от реализации работ и услуг при росте объемов. Обратная ситуация наблюдается при снижении объемов: чем выше СВОР, тем быстрее падает прибыль от реализации работ и услуг.

Вторым ключевым элементом операционного анализа является порог рентабельности – это объем работ в денежном выражении, выполнив который предприятие не получит прибыли, но и не потерпит убытков. Данный показатель рассчитывается по формуле (2):

$$ПР = \frac{З_{пост}}{1 - \frac{З_{пер}}{Выр}}, \quad (2)$$

где ПР – порог рентабельности, руб.;

Зпост – постоянные затраты на производство продукции, выполнение строительного-монтажных работ, руб.;

Зпер – переменные затраты на производство продукции, выполнение строительного-монтажных работ, руб.;

Выр – выручка организации, руб.

Если выручка от реализации опускается ниже порога рентабельности, то это означает получение убытков от реализации строительной продукции и услуг, образуется дефицит ликвидных средств.

Сумма средств сверх безубыточного объема производства определяется запасом финансовой прочности, который определяется по формуле (3):

$$ЗФП = Выр - ПР, \quad (3)$$

где ЗФП – запас финансовой прочности, руб.;

Выр – выручка организации, руб.;

ПР – порог рентабельности, руб. [1]

Существует ряд сложностей при определении операционных рисков, основной из которых является разделение затрат на услов-

но-постоянные и условно-переменные – общая сумма затрат основной деятельности предприятия подразделяется на две совокупности: постоянные и переменные затраты в зависимости от их поведения по отношению к объему производства или продаж в прошлые отчетные периоды.

На основании данных первичной отчетности мы провели для двух строительных организаций данное разделение затрат за 2014 – 2015 гг., которые отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Модифицированный отчет о затратах

Показатели	«А»		«Б»		Ид	
	2014	2015	2014	2015	«А»	«Б»
МатЗатр	47 435	16 712	34 102	35 883	0.352	1.052
усл.-пер.	40 744	13 537	13 672	17 898	0.332	1.309
усл.-пост.	6 690	3 175	20 431	17 984	0.475	0.880
ОплТруд	21 800	13 898	14 658	15 465	0.638	1.055
усл.-пер.	10 900	6 254	7 329	9 247	0.574	1.262
усл.-пост.	10 900	7 644	7 329	6 219	0.701	0.848
СоцСтрах	7 294	4 645	5 088	5 258	0.637	1.033
усл.-пер.	3 647	2 090	2 544	3 144	0.573	1.236
усл.-пост.	3 647	2 555	2 544	2 114	0.700	0.831
Аморт.	3 309	92	5 349	4 103	0.028	0.767
усл.-пост.	3 309	92	5 349	4 103	0.028	0.767
Проч.	9 446	5 498	2 512	2 071	0.582	0.825
усл.-пер.	287	378	436	149	1.318	0.342
усл.-пост.	9 159	5 120	2075	1 922	0.559	0.926
С/с полная	89 283	40 844	61 709	62 780	0.457	1.017
усл.-пер.	55 578	22 259	23 981	30 438	0.400	1.269
усл.-пост.	33 705	18 585	37 728	32 342	0.551	0.857
Выручка	96 665	35 341	67 453	71 785	0.366	1.064

Из таблицы видно, что в организации «А» выручка упала быстрее, чем условно-переменные затраты, а это впоследствии отразится на увеличении операционного риска.

В организации «Б» темп роста условно-переменных затрат выше индекса динамики объемов; самое значительное увеличение в области условно-переменных затрат – в материальных затратах – организация использует материалы из другого ценового сегмента.

В таблице 2 представлен расчет трех ключевых элементов операционного анализа строительных организаций «А» и «Б».

Таблица 2 – Ключевые элементы операционного анализа строительных организаций «А» и «Б»

Показатель	«А»		«Б»		Ид	
	2014	2015	2014	2015	«А»	«Б»
СВОР	5.6	-2.4	7.6	4.6	-143%	1.648
ПР	79 297	50 207	58 541	56 151	0.633	0.959
ЗФП	17 368	-14 866	8 912	1 5634	-186%	1.754

По итогу расчетов видно, что в организации «А» в отчетном году сила воздействия операционного рычага отрицательная. Это указывает, что предприятие вышло за пределы релевантного диапазона. На фоне падения объемов СМР управленцы предприняли меры по сокращению постоянных затрат, так как снизить себестоимость единицы продукции за счет уменьшения доли условно-переменных расходов значительно сложнее. Сокращение данных расходов возможно лишь благодаря специальным мероприятиям (приобретение более совершенного оборудования, использование в производстве более технологичных материалов; внедрение передовых технологий; экономия ресурсов и т. п.) либо вообще невозможно (если речь идет о налогах, сборах, иных обязательных платежах, исчисляемых пропорционально объему производства (реализации) продукции (работ, ус-луг)).

Однако экономии на условно-постоянных затратах оказалось недостаточно для получения прибыли. Чтобы улучшить финансовое положение в организации, руководству необходимо провести дальнейшую работу по снижению условно-постоянных затрат. Усилия по оптимизации надо направлять туда, где они дадут ощутимый результат. Для этого необходимо проанализировать структуру постоянных расходов и понять, какие статьи наиболее «тяжелые»: например, откорректировать систему оплаты труда административно-управленческому персоналу, сдать в аренду неиспользуемые площади складов, неэксплуатируемые машины и механизмы сдать в аренду или лизинг.

В организации «Б» при росте объема выпуска величина СВОР падает, и это вызывает вопросы, так как у предприятия есть все условия для обогащения, но, по сути, руководство решает следовать принципу «тише едешь – дальше будешь». Чем выше значение показателя запаса финансовой прочности, тем ниже риск банкротства

предприятия и выше уровень финансовой устойчивости. Увеличение данного показателя говорит об эффективности системы производства и продаж предприятия. В результате, это повышает инвестиционную привлекательность и стоимость предприятия для инвесторов и кредиторов.

В целом, можно сделать вывод, что риски – явление непредсказуемое и для того, чтобы использовать ситуацию на рынке, образ деятельности предприятия в пользу получения максимального дохода крайне необходимым является уменьшение неопределенности во внешней среде и внутренней структуре организации, повышение точности прогноза количественных значений факторов риска. Для этого, с одной стороны, необходимо повышать точность прогнозов факторов риска путем совершенствования информационного обеспечения управления рисками, а с другой – применять известные экономические и организационные методы снижения рисков. Сначала следует повышать научный уровень управления рисками (нельзя забывать, что оптимизированный риск дает прибыль), и только потом применять экономические и организационные методы снижения рисков. [2]

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1) Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия». – 2012 – 336 с.

2) Гуськова Е.А., Орлова А.И. Операционный левверидж как инструмент управления и прогнозирования прибыли. // Справочник экономиста. – 2004. – №2. – 19 – 27с.