

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ЭФФЕКТА ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА НА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

В данной работе рассмотрен перечень условно-постоянных расходов строительной компании, а также оценено влияние действия операционного рычага на финансово-экономические показатели на примере строительной компании, занимающейся строительством объектов социальной инфраструктуры в Сибирском федеральном округе. Представлены формы визуализации ключевых показателей экономической эффективности деятельности компании и приведены выводы на основании проведенных расчетов. Также рассмотрены сферы экономической деятельности с наименьшим уровнем использования среднегодовой производственной мощности, в которых есть наибольший потенциал в использовании действия операционного рычага.

Ключевые слова: действие операционного рычага, ключевые показатели эффективности, управленческий учет, индикативные планы, порог рентабельности.

Для каждой компании одной из первостепенных задач является получение прибыли и ее рост [4; 5]. Вместе с внедрением передовых средств производства, контролем за целевым использованием ресурсов организации этому способствует также высокий уровень финансового менеджмента.

Одним из ключевых показателей, оказывающих значительное влияние на изменение рентабельности, является сила операционного рычага. Изменение объема производства существенно влияет на изменение рентабельности выручки компании при наличии значительной величины условно постоянных расходов.

Действие операционного рычага состоит в том, что любые изменения выручки от продаж порождают более сильные изменения текущей прибыли.

Если продажи растут, то прибыль растет более высоким темпом; если продажи падают, то прибыль также падает более высоким темпом.

Действие операционного рычага порождает особый тип риска – производственный риск – риск «завязнуть» в постоянных затратах при снижении спроса. Постоянные затраты будут «тормозить» переориентацию производства, не давая возможности быстро диверсифицировать его или сменить рыночную нишу [1]. Также при анализе финансово-экономического состояния компаний используют показатель, именуемый порогом рентабельности.

Рассмотрим действие операционного рычага на примере строительной компании, занимающейся строительством объектов для ОАО «РЖД» и строительством объектов социальной значимости (детские сады, физкультурно-оздоровительные комплексы и пр.) на территории Иркутской области и соседних

* Минеев Евгений Борисович – магистрант, кафедра финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, ew.mineew@ya.ru.

регионов. В деятельности строительной компании прослеживается существенная волатильность выручки. Это можно увидеть на рис. 1.

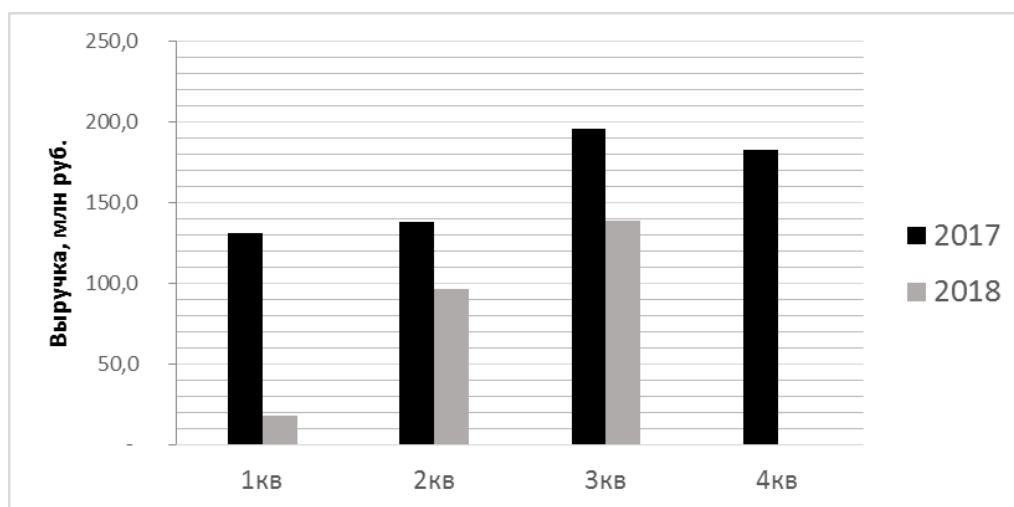


Рис. 1. Динамика квартальной выручки строительной компании*
* Составлено автором.

Из данных рис. 1 видно, что выручка по кварталам распределена неравномерно. Так, например, ее размер в 3-м квартале 2017 г. и в 1-м квартале 2018 г. различается более чем в 10 раз.

Одна из причин этого – отсутствие планирования показателей выручки. Это может приводить к тому, что снижение выручки обнаруживается поздно, а на набор новых заказов на строительство объектов требуется время.

Такая изменчивость в выручке приводит к неэффективному использованию ресурсов. В моменты снижения выручки не в полной степени используются основные средства и трудовые ресурсы как рабочих, так и административно-управленческого персонала.

При этом наличие условно-постоянных расходов приводит к тому, что снижение выручки ниже определенных значений приводит к возникновению убытков.

Для рассматриваемой строительной компании условно-постоянные расходы составляют 5 млн р. в месяц и 15 млн р. в квартал. К таким расходам относятся:

- 1) постоянная часть заработной платы, выплачиваемая работникам, и НДФЛ;
- 2) страховые взносы во внебюджетные фонды;
- 3) проценты банку;
- 4) налог на имущество организаций;
- 5) земельный налог;
- 6) транспортный налог;
- 7) членские взносы в саморегулируемые организации;
- 8) плата за аудиторские услуги;
- 9) затраты на содержание офиса:
 - 9.1) охрана;
 - 9.2) жилищно-коммунальные услуги;

- 9.3) содержание столовой;
- 9.4) уборка офиса;
- 9.5) услуги связи;
- 10) прочее.

На рис. 2 показано соотношение постоянных затрат и выручки в организации за несколько кварталов.

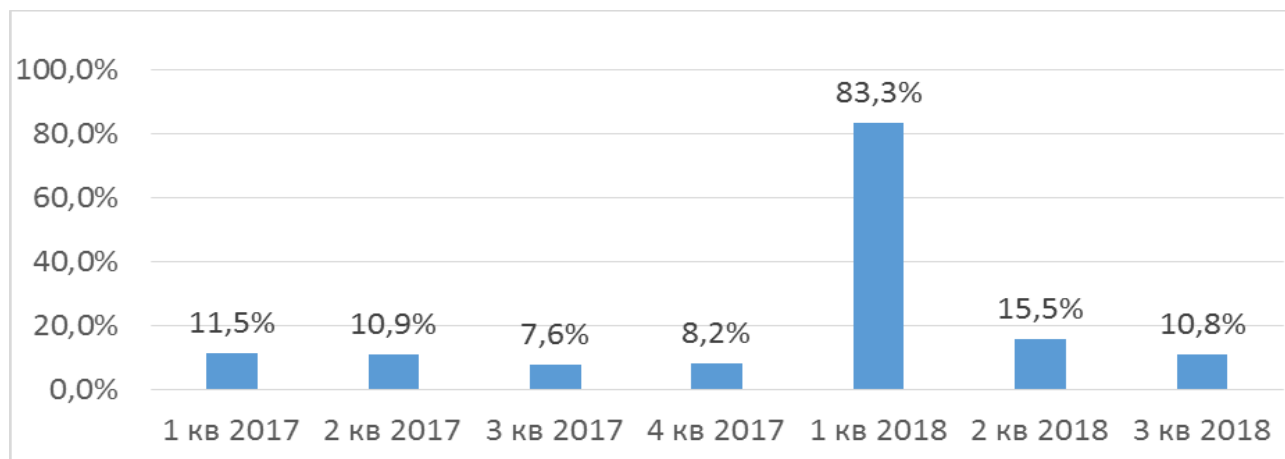


Рис. 2. Соотношение условно-постоянных расходов и выручки строительной организации*

* Составлено автором.

Как видно из данных рис. 2, снижение выручки в 1-м квартале 2018 г. привело к тому, что размер условно-постоянных расходов почти приблизился к размерам выручки. Такой рост соотношения условно-постоянных затрат и выручки обусловлен разными факторами, но в целом приводит к снижению рентабельности компании.

Анализ себестоимости строительных объектов показывает, что уровень условно-переменных затрат составляет около 80 % от выручки. При таких условиях получается следующий график зависимости прибыли от размера выручки за квартал, представленный на рис. 3.

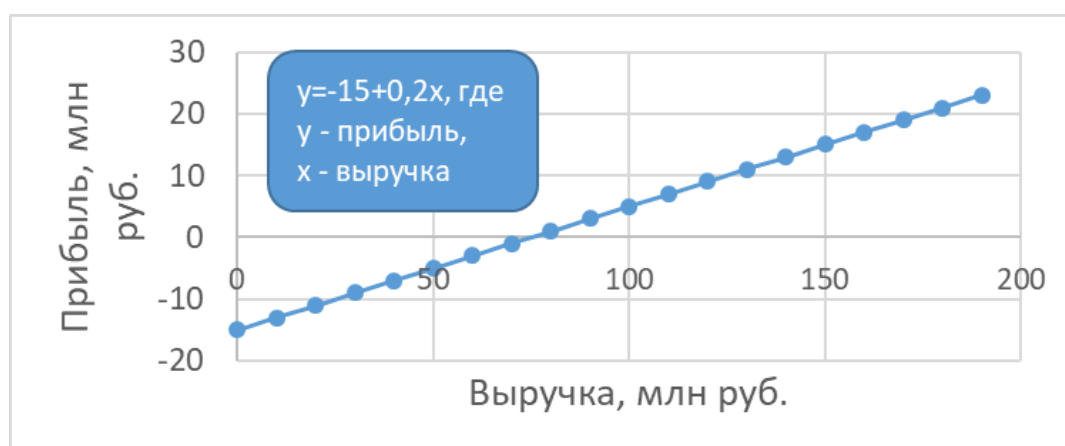


Рис. 3. Зависимость прибыли от размера квартальной выручки строительной организации*

* Составлено автором.

Как видно из данных рис. 3, снижение выручки до 70–80 млн р. в квартал (точка безубыточности) приводит к обнулению рентабельности продаж. Такого рода наглядная иллюстрация зависимости прибыли от выручки позволяет делать прогнозы по прибыли на основании прогнозов по выручке и показывает размеры выручки, при которых ожидаются положительные значения рентабельности продаж.

При анализе силы операционного рычага было установлено, что для рассматриваемой строительной компании он равен 1,6, т.е. прирост выручки на 10 % приводит к росту прибыли на 16 %.

На основании эффекта операционного рычага и ранее достигнутых наибольших показателей по выручке можно ставить цели по размеру квартальной выручки (рис. 4).

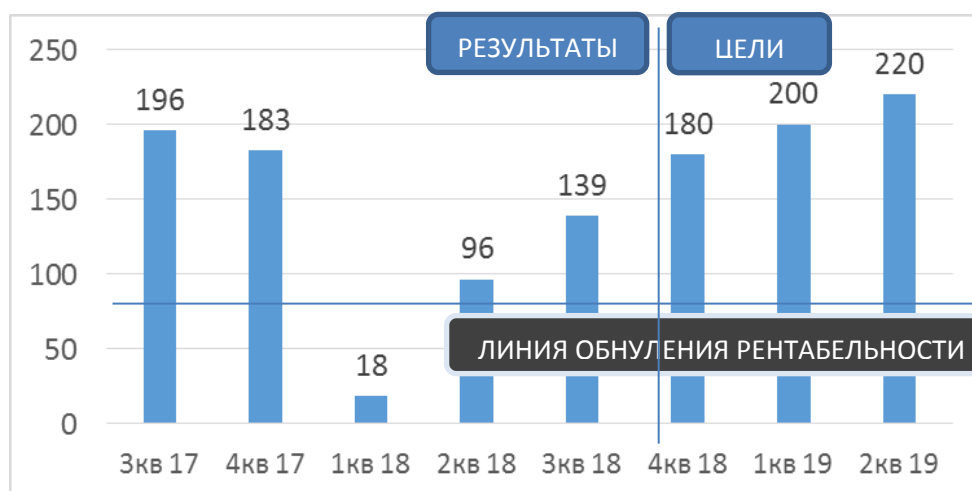


Рис. 4. Результаты и цели по выручке строительной организации, млн р.*

* Составлено автором.

Как видно из данных рис. 4, для рассматриваемой строительной компании целями по квартальной выручке должны быть показатели в 200 млн р. (рис. 4), при этом сезонность в объемах деятельности строительной организации не обнаруживается. Например, выручка в 1-м квартале 2017 г. была равна 131 млн р.

При этом достижение целевых значений выручки:

- 1) приводит к снижению доли условно-постоянных расходов в себестоимости;
- 2) максимизирует финансовый результат;
- 3) приводит к более полному и эффективному использованию капитальных и трудовых ресурсов;
- 4) увеличивает рентабельность продаж;
- 5) повышает финансовую устойчивость компании.

Таким образом, анализ эффекта операционного рычага позволяет принимать управленческие решения, направленные на максимизацию прибыли. Такой анализ позволяет увидеть проблемные моменты в деятельности компании и способствовать их устранению.

Конкретно для рассмотренной компании основными проблемами были:

- 1) отсутствие планирования показателей выручки;
- 2) значительная волатильность величины выручки в течение года;
- 3) недоиспользование капитальных и трудовых ресурсов в периоды снижения деловой активности в сравнении с потенциально возможными значениями.

Проведение анализа влияния эффекта операционного рычага на финансово-экономические показатели компании актуально не только для строительных компаний.

Этот метод можно применять для всех компаний, у которых присутствуют условно-постоянные расходы. Особенно ярко выражено действие операционного рычага для компаний с большой долей условно-постоянных расходов в себестоимости.

По данным Росстата, в 2016 г. уровень использования среднегодовой производственной мощности во многих сферах экономической деятельности был ниже 50 %. Так, например, для производства следующих изделий он был следующим:

- 1) для легковых автомобилей – 42 %;
- 2) для грузовых автомобилей – 35 %;
- 3) для безалкогольных напитков – 29 % [3].

Это означает, что в данных отраслях при высоком уровне производственных рисков, т.е. сильном эффекте операционного рычага, любые колебания спроса, а следовательно, и выручки в сторону снижения могут привести к значительному падению прибыли и, в конечном счете, к убыточности.

Следовательно, меры, направленные на дозагрузку производственных мощностей, на стимулирование спроса и продаж, будут способствовать улучшению финансово-экономических показателей, приведут к снижению себестоимости производства и росту рентабельности.

В связи с этим в нашей стране действуют различные государственные программы по поддержке и стимулированию спроса, например, на отечественные автомобили, так как это, через действие операционного рычага, обеспечит получение и рост прибыли – источника финансовой устойчивости и средств для развития и модернизации производства. Эта же тенденция прослеживается и в строительной сфере как основной движущей отрасли российской экономики.

Список использованной литературы

1. Березкин Ю. М. Финансовый менеджмент : учебник / Ю. М. Березкин, Д. А. Алексеев. – 2-е изд., испр. и доп. – Иркутск : БГУЭП, 2014. – 333 с.
2. Барашьян В. Ю. Финансовый менеджмент : учебник / В. Ю. Барашьян, В. Д. Бджола, О. Г. Журавлева и др. ; под ред. В. С. Золотарева, В. Ю. Барашьян. – М. : КНОРУС, 2015 – 520 с.

3. Промышленное производство: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial.

4. Суходолов А. П. Современные информационно-телекоммуникационные технологии в управлении социально-экономическими системами / А. П. Суходолов, Т. Г. Озерникова, В. В. Братищенко, З. В. Архипова, Д. И. Сачков, А. В. Родионов, И. В. Артамонов, И. А. Кузнецова, Д. С. Матусевич ; под общ. ред. А. П. Суходолова. – Иркутск, 2013.

5. Атанов А. А. Исторический контекст понятийных оснований экономических систем (на примере «Капитала» К. Маркса) / А. А. Атанов // Историко-экономические исследования. – 2018. – Т. 19, № 2. – С. 167–181. – DOI: 10.17150/2308-2588.2018.19(2).167-181.