



ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Л. П. Швець

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва
Хмельницького національного університету*

Н. П. Захаркевич

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, фінансів та кредиту
Хмельницького університету управління та права*

УДК 338.26

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ В УМОВАХ СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто особливості використання механізму управління прибутком на вітчизняних підприємствах. Досліджено окремі інструменти операційного аналізу. Наведено формули, які традиційно використовуються для визначення аналізу безбитковості.

Рассмотрены особенности использования механизма управления прибылью на отечественных предприятиях. Исследованы отдельные инструменты операционного анализа. Приведены формулы, которые традиционно используются для определения точки безубыточности.

The article examines the peculiarities of using the mechanism of profit management on domestic enterprises. The separate tools of operational analysis are researched. There are given the formulas that are traditionally used to determine break-even analysis.

Ключові слова: управління прибутком, аналіз безбитковості, ціна продажів, змінні витрати.

Становлення ринкових відносин посилює значення прибутку. Механізм управління прибутком базується на системі операційного аналізу, який ще називають аналіз "обсяг реалізації-витрати-прибуток" (CVP). Формування механізму управління прибутком в системі "обсяг реалізації-витрати-прибуток" дуже важливе для підприємств, що працюють в умовах ринкових відносин. Несприятлива ситуація, що склалася на багатьох українських підприємствах щодо прибутку, вимагає чіткої систематизації підходів до прийняття рішень з управління прибутком. Механізм управління прибутком



дозволяє визначити обсяги продажу з точки зору забезпечення беззбитковості виробництва, приймати рішення про цільові розміри прибутку, визначати ціну продажів, аналізувати постійні та змінні витрати тощо.

Публікації та дослідження, які торкаються механізму управління прибутком, належать таким авторам, як: І. А. Бланк, О. О. Орлов, Є. Г. Рясних, Е. С. Стоянова, Г. М. Тарасюк, С. Ф. Голов, В. П. Савчук, М. Я. Коробов та ін. Проте досі серед науковців немає одностайної думки щодо формування механізмів управління беззбитковою діяльністю суб'єктів господарювання.

Основною метою даного дослідження є визначення механізму та формування інструментів управління беззбитковою діяльністю на підприємстві.

Проблема управління прибутком надзвичайно актуальна для успішної діяльності підприємств.

З метою вдосконалення економічного механізму управління прибутком та впливу на нього підприємства можуть використовувати такі заходи:

- чітке дотримання укладених договорів з постачання продукції;
- проведення масштабної й ефективної політики у сфері підготовки персоналу, що являє собою особливу форму вкладення капіталу;
- підвищення ефективності діяльності підприємства зі збуту продукції;
- зниження непродуктивних витрат та втрат;
- впровадження в практику оперативного обліку витрат підприємства;
- застосування найсучасніших механізованих і автоматизованих засобів для вирішення завдань аналізу прибутку.

В умовах ринку перед підприємцями стоїть завдання самому визначити оптимальний варіант ціни на виріб, виходячи з конкретних умов угоди, її обсягу, ступеня завантаженості виробничих потужностей замовленнями, досягнутого рівня витрат виробництва і т.п. Вирішення цього завдання ґрунтується на застосуванні методики варіантних розрахунків, в основу яких покладено розподіл витрат на змінні і постійні.

Механізм управління прибутком будується на системі аналізу, який одержав назву „взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку” (CVP) або аналіз беззбитковості.

Метод беззбитковості був розроблений у 1930 році американським інженером Л. Раутенштрахом як метод планування, відомий під назвою “графік критичного обсягу виробництва”

Ця система дозволяє виявити роль окремих факторів у формуванні прибутку.

Аналізуючи дані про беззбитковість виробництва, менеджер може відповісти на питання, що виникають під час зміни напрямку дій, а саме: який вплив на прибуток справить зниження ціни реалізації, витрат виробництва, який обсяг продажу потрібен для покриття додаткових постійних витрат, пов'язаних із розширенням підприємства.

Менеджер у своїй роботі має постійно приймати рішення про розмір змінних та постійних витрат, про ціну реалізації. Якщо він не зможе зробити вірогідний прогноз щодо рівня прибутків і витрат, його рішення тільки завдадуть шкоди підприємству. Таким чином, мета аналізу беззбитковості виробництва — встановити, що буде з фінансовим результатом, якщо визначений рівень продуктивності праці або обсяг виробництва зміниться.

Аналіз беззбитковості — це аналітичний підхід до вивчення взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації та прибутку при різних рівнях виробництва. Він здійснюється для визначення:

- обсягів реалізації продукції, які забезпечать відшкодування всіх витрат та отримання прибутку;
- величини прибутку при повному обсязі реалізації;
- оптимальної структури витрат;
- впливу зміни величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства.

На сьогодні відомі дві моделі розрахунку точки беззбитковості: економічна та бухгалтерська. За допомогою теоретичної залежності обсягу реалізації продукції, витрат



і прибутку від обсягу виробництва будується економічна модель, яка дає основи для побудови бухгалтерської моделі розрахунку точки безбитковості.

Економічна модель точки безбитковості наведена на рис. 1.

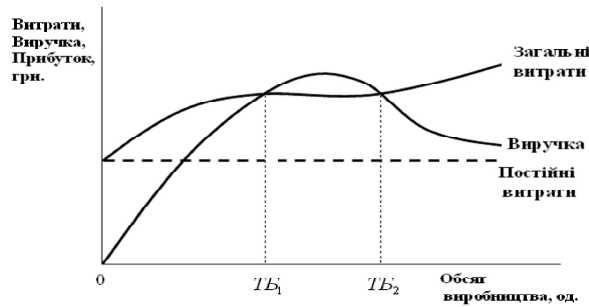


Рис.1. Економічна модель розрахунку точки безбитковості (ТБ)

З рис. 1 видно, що дана модель допускає існування не одної, а двох точок безбитковості, тобто можливе настання кількох моментів, коли сума загальних витрат підприємства дорівнює виручці від реалізації продукції. Суттєвий вплив на величину загальних витрат справляють змінні витрати на виробництво одиниці продукції, які можуть дещо змінюватися у зв'язку зі зміною обсягів виробництва. У відповідності до цієї моделі підприємство може нарощувати обсяги продажу тільки шляхом зменшення ціни реалізації продукції, в результаті чого лінія виручки від реалізації поступово зростає, а потім починає опускатися донизу. Це пов'язують з тим, що позитивний ефект від збільшення обсягу продажу поступово стає меншим, ніж негативний вплив від зниження ціни на реалізацію.

Математичний апарат для розрахунку точки безбитковості існує лише для бухгалтерської моделі, тому зупинимось на методиці її розрахунку. Бухгалтерська модель, на відміну від економічної моделі розрахунку, має лише одну точку безбитковості. Це пояснюється тим, що в розрахунку допускають постійність ціни реалізації одиниці продукції та величини змінних витрат на виробництво одиниці продукції. В результаті такого припущення залежність виручки від реалізації та загальних витрат носить лінійний характер.

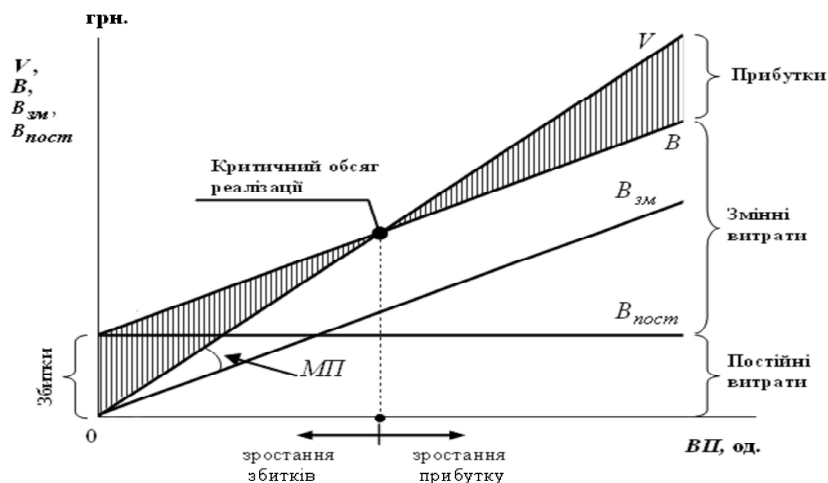


Рис.2. Бухгалтерська модель розрахунку точки безбитковості



Основні терміни, використовувані в цій системі, подано в табл. 1.

Таблиця 1.

Основні терміни системи

Символ терміна	Назва терміна	Зміст терміна
V	Валовий дохід від реалізації	Виручка, отримана від реалізації продукції
$ПДВ, АЗ$	Сума податкових платежів у бюджет	Сума податку на додану вартість, акцизного збору, мита і митного збору
V_q	Чистий дохід від реалізації продукції	Загальна сума виручки від реалізації продукції мінус податкові платежі, що входять у ціну
B	Загальна сума витрат	Загальна сума витрат, що включаються в собівартість реалізованої продукції
$B_{зм}$	Сума змінних витрат	Витрати, сума яких змінюється у зв'язку зі зміною обсягу реалізованої продукції
$B_{пост}$	Сума постійних витрат	Витрати, сума яких не змінюється у зв'язку зі зміною обсягу реалізованої продукції
Π_m	Маржинальний прибуток	Сума чистого доходу мінус змінні витрати
$\Pi_{реал}$	Прибуток від реалізації продукції	Сума чистого доходу мінус загальна сума витрат чи сума маржинального прибутку мінус сума постійних витрат
$ВП_{кр}$ $V_{кр}$	Точка беззбитковості	Обсяг продукції (од); реалізації (грн.), при якому сума чистого доходу дорівнює загальній сумі витрат

Відповідно до цих даних кожний із наведених показників може бути розрахований двома способами:

$$V_q = V - ПДВ - АЗ$$

$$V_q = \Pi_{реал} + B$$

$$\Pi_m = \Pi_{реал} + B_{пост}$$

$$\Pi_m = V_q - B_{зм}$$

$$\Pi_{реал} = V_q - B$$

$$\Pi_{реал} = \Pi_m - B_{пост}$$

В умовах беззбитковості маржинальний прибуток дорівнює витратам постійним, а маржинальний прибуток — це різниця між чистою виручкою від реалізації продукції і змінними витратами:

$$\Pi_m = B_{пост}$$

Оскільки $\Pi_m = V_q - B_{зм}$, то цей вираз можна подати так:

$$\Pi_m = ВП \cdot Ц - ВП \cdot B_{зм}$$



Звідси:

$$B_{\text{пост}} = ВП \cdot Ц - ВП \cdot B_{\text{зм}} \quad \text{і} \quad ВП_{\text{кр}} = \frac{B_{\text{пост}}}{Ц - B_{\text{зм}}}$$

де $ВП_{\text{кр}}$ - точка безбитковості в натуральному виразі, (од.).

Безбитковість — це такий його стан, за якого проект не приносить ні прибутків, ні збитків.

Вираз $(Ц - B_{\text{зм}})$ — маржинальний прибуток на одиницю продукції ($\Pi_{\text{мi}}$), грн.

За даною формулою можна розрахувати точку безбитковості тільки у випадку, якщо підприємство випускає один вид продукції. Різні автори пропонують “постійні витрати” розподіляти пропорційно змінним витратам, зарплаті виробничих робітників, коефіцієнту безбитковості. Останній розраховується за формулою:

$$K_{\text{б}} = \frac{B_{\text{пост}}}{\Pi_{\text{м}}}$$

Помноживши величину $K_{\text{б}}$ на маржинальний прибуток по виробках, знаходимо величину постійних витрат, що приходяться на групу товарів. А помноживши $K_{\text{б}}$ на кількість виробів по плану, одержуємо “точку безбитковості” по конкретних виробках у натуральному виразі.

Величину постійних витрат, які відносяться на окремі види продукції, розраховують за формулою:

$$B_{\text{постi}} = K_{\text{б}} \cdot \Pi_{\text{мi}}$$

Економічну сутність маржинального прибутку можна виразити як суму прибутку на одиницю продукції ($\Pi_{\text{од}}$) і частини постійних витрат, що включаються в повну собівартість виробу:

$$\Pi_{\text{м}} = \Pi_{\text{од}} + \frac{B_{\text{пост}}}{ВП}$$

Якщо підприємець змушений з урахуванням ринкової кон’юнктури знизити ціну, але бажає одержати той же прибуток, що і при колишній ціні, варто користуватися формулою, яка визначає розмір додаткового випуску продукції:

$$ВП = \frac{B_{\text{пост}}}{Ц - B_{\text{зм}}} + \frac{\Pi_{\text{рп}}}{Ц - B_{\text{зм}}} = \frac{B_{\text{пост}} + \Pi_{\text{рп}}}{Ц - B_{\text{зм}}}$$

де $\Pi_{\text{рп}}$ — прибуток, одержаний підприємством при колишній ціні.

Точка безбитковості у вартісному виразі (безбитковий оборот, поріг рентабельності) у вартісному виразі, грн.:

$$V_{\text{кр}} = \frac{B_{\text{пост}}}{K_{\text{МП}}} \quad \text{або} \quad V_{\text{кр}} = \frac{B_{\text{пост}}}{1 - \gamma_{\text{зм}}}$$

де $K_{\text{МП}}$ — коефіцієнт маржинального прибутку (покриття);

$\gamma_{\text{зм}}$ — частка змінних витрат в доході (обсязі) від реалізації продукції.

У свою чергу коефіцієнт маржинального прибутку ($K_{\text{МП}}$) розраховується за формулою:

$$K_{\text{МП}} = \frac{\Pi_{\text{м}}}{V_{\text{ч}}}$$



Перетворюючи ці формули, “безбитковий оборот” точніше можна розрахувати за формулою:

$$V_{кр} = \frac{B_{пост} \cdot V_{ч}}{\Pi_{м}}$$

Запас фінансової міцності (ЗФМ):

а) у вартісному виразі:

$$ЗФМ = V_{факт} - V_{кр}$$

де $V_{факт}$ — фактичний дохід від реалізації продукції, грн

б) у відсотках

$$\%_{ЗФМ} = \frac{ЗФМ}{V_{факт}}$$

Запас фінансової міцності у відносних одиницях вимірювання показує, яке зменшення фактичного обсягу реалізації продукції зрівняє його з критичною величиною. У літературі даний показник ще називають “коефіцієнт безпеки виробництва”.

За допомогою цього показника можна спрогнозувати прибуток:

$$\Pi = ЗФМ \cdot K_{МП}$$

Прибуток по кожному виду виробів:

$$\Pi_i = \Pi_{мі} \cdot Z_n$$

Чистий прибуток підприємства ($\Pi_{ч}$):

$$\Pi_{ч} = \Pi - \Pi \cdot ПП$$

де ПП — податок з прибутку (0,25).

Сила впливу операційного важеля (COB):

$$COB = \frac{1}{Z_n} = \frac{\Pi_{м}}{\Pi};$$

де Π — прибуток підприємства, грн.

Чим вищий рівень постійних витрат, тим більша сила впливу операційного важеля і, відповідно, за сприятливої ринкової кон'юнктури кожному проценту зростання виручки відповідає вищий процент зростання прибутку. Але найважливіше те, що, вказуючи на темп падіння прибутку з кожним процентом зменшення виручки, сила впливу операційного важеля інформує про рівень підприємницького ризику.

Для розрахунку зміни суми прибутку ($\Delta\Pi$) у відсотках при зміні виручки від реалізації продукції можна скористатися нижче наведеною формулою:

$$\Delta\Pi = \Delta V \cdot COB;$$

де ΔV — приріст виручки, %.

Показник сили впливу операційного важеля характеризує ступінь чутливості (і власного ризику) маржинального прибутку при зміні фізичного обсягу реалізації продукції. Він виконує дуже важливу роль, але використовувати його як показник, з допомогою якого можна з великою ймовірністю оцінити вплив обсягу реалізації на прибуток, недоцільно. Справа в тому, що приведена формула розрахунку прибутку з урахуванням COB достовірна лише при дотриманні наступних умов:

1) підприємство виготовляє лише один вид продукції;

2) у випадку, коли підприємство випускає декілька видів продукції, зміна виручки від реалізації продукції повинна відбуватись чітко пропорційно частки кожного виробу.



Адже маржинальний прибуток не однаковий по різних виробках і у випадку структурних змін виручка від реалізації продукції з більшим маржинальним прибутком зменшиться в більшій мірі, ніж від виробів з меншим маржинальним прибутком.

Але не так багато підприємств, які виготовляють один вид виробу. А друга зазначена умова, взагалі, не має сенсу. Зазвичай, з урахуванням ринкової кон'юнктури ситуація може скластися таким чином, що по одним виробках обсяг і виручка будуть зростати, по других — знижуватись, а по третіх — залишатись на попередньому рівні.

Сила впливу операційного важеля пов'язана з точкою беззбитковості. Для того, щоб позитивний ефект операційного важеля почав проявлятися, підприємство спочатку повинно отримати достатній розмір маржинального прибутку, щоб покрити свої постійні операційні витрати. Позитивний вплив COB відчутній і тоді, коли підприємство ще не пододало точки беззбитковості:

$$COB = 1 + \frac{B_{nocm}}{П}$$

Як було вказано вище, силу впливу операційного важеля треба використовувати, головним чином, як показник ризику, чутливості прибутку до змін фізичного обсягу виробництва. Але й таке його використання не завжди дозволяє чітко визначити “ступінь загрози”, що зумовлено невизначеністю меж цього показника.

Виходячи з вищенаведеної формули, можна описати ці межі так:

$$\begin{array}{ll} \text{прибуток}=0, COB=\infty; & \text{прибуток} > B_{nocm}, & 1 < COB < 2; \\ \text{збиток}=B_{nocm}, COB=0; & \text{прибуток} < B_{nocm}, & 1 < COB < \infty; \\ \text{прибуток}=B_{nocm}; COB=2; & \text{збиток} < B_{nocm}; 0 > COB > -\infty. & \end{array}$$

Для наочності, з цією метою можна використовувати показник, обернений до COB — Запас надійності (Z_n):

$$Z_n = 1 - \frac{B_{nocm}}{П_m}$$

Цей показник кореспондується з показником коефіцієнт беззбитковості, який розраховується за формулою:

$$K_b = \frac{B_{nocm}}{П_m}$$

У підсумку сума коефіцієнтів надійності та коефіцієнта беззбитковості дорівнює одиниці, що дозволяє встановити чіткі межі “ступеня загрози”:

$$\begin{array}{ll} K_b=1 — підприємство беззбиткове, & Z_n=0; \\ K_b>1 — підприємство збиткове, & Z_n<0; \\ K_b<1 — підприємство прибуткове, & Z_n>0. \end{array}$$

Стан беззбитковості при високих постійних витратах досягається при значно більшому обсязі продажу, ніж для фірм з високими змінними витратами. Коли точка беззбитковості подолана, швидкість зростання прибутку значно більша. Операційний важіль буде значно потужнішим для підприємства з високими постійними витратами.

Після продажу продукції, необхідної для покриття постійних витрат, маржинальний прибуток від кожної додатково проданої одиниці продукції піде на формування прибутку (за умови, що не буде стрибкоподібного зростання обсягів, яке може призвести до швидкого зростання постійних витрат).

Якщо підприємству вдається знизити постійні витрати, скорочуючи накладні витрати, або інтенсивніше експлуатувати устаткування, то знижується обсяг виробництва, при якому досягається рівень беззбитковості. Як наслідок, спрацьовує ефект прискореної зміни величини прибутку. Отже, зниження постійних витрат — це прямий і ефективний шлях, який дає змогу зменшити мінімальний беззбитковий обсяг виробництва і підвищити прибуток підприємства.

Зменшення величини змінних витрат на виготовлення одиниці продукції призводить до збільшення величини маржинального прибутку, що одночасно впливає



як на прибуток, так і на зсув точки беззбитковості.

Зміна ціни виробів впливає на обсяг реалізації продукції, але прямої залежності між цими процесами немає. Взаємозв'язок між змінами ціни і обсягом реалізованої продукції визначає цінова еластичність попиту. Збільшення ціни продукції може негативно вплинути на обсяг реалізації і сукупний прибуток. І навпаки, падіння ціни може різко збільшити обсяг реалізації і сукупну величину отриманого прибутку.

При плануванні беззбитковості важливо врахувати такі взаємозв'язки:

1. При зміні змінних витрат змінюється сума покриття (різниця між чистою виручкою і змінними витратами) та зміщується точка беззбитковості.

2. При зміні постійних витрат зміщується точка беззбитковості, але не змінюється сума покриття.

3. Зміна цін впливає на величину покриття і величину в точці беззбитковості в більшій мірі, ніж зміна змінних витрат.

4. Ціна продажів та змінні витрати впливають тільки на величину суми покриття.

5. Якщо змінні та постійні витрати змінюються одночасно, то це приводить до великого зміщення точки беззбитковості.

Таким чином, аналіз точки беззбитковості та використання цього методу в практичній діяльності підприємства для планування дозволяє достатньо точно прогнозувати наслідки прийнятих управлінських рішень стратегічного і поточного характеру і визначити майбутній рівень прибутковості підприємства.

Отже, механізм управління прибутком та використання його в практичній діяльності підприємства для планування дозволяє достатньо точно прогнозувати наслідки прийнятих управлінських рішень стратегічного і поточного характеру і визначити майбутній рівень прибутковості підприємства.

Список використаних джерел

1. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента [Текст] / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. — Т. 1. — 592 с.
2. Коробов, М. Я. Финансово-экономический анализ деятельности предприятий [Текст] : [навч. посібн.] / М. Я. Коробов. — К. : Знання, КОО, 2000. — 387 с.
3. Орлов, О. О. Планирование прибудку підприємства в умовах ринкової економіки [Текст] : [монограф.] / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних, Н. І. Гавловська. — Хмельницький : ХНУ, 2009. — 155 с.
4. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] : [учебн.] / Е. С. Стоянова. — М. : Перспектива, 2000. — 656 с.
5. Тарасюк, Г. М. Планирование діяльності підприємства [Текст] : [навч. посібн.] [3-е вид.] / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. — К. : Каравела, 2008. — 352 с.

*Рекомендовано до друку кафедрою менеджменту, фінансів та кредиту
Хмельницького університету управління та права*

Надійшла до редакції 31.05.2010

