

**ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА
В ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРИБЫЛЬЮ
(НА ПРИМЕРЕ СООО «БЕЛАВТОМАЗСЕРВИС»)**

С.В. Измайлович, канд. экон. наук, доц.

А.Д. Шаплыко, студентка

Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой,
Республика Беларусь

В материалах представлено методы расчета и интерпретации финансового рычага для целей оптимизации прибыли. Выявлены основные концепции и методический инструментарий расчета финансового рычага, обращено внимание на важность выявленных инструментов в контексте принятия управленческих решений и повышения конкурентоспособности компании. Представлены рекомендации по использованию сценарного подхода при управлении прибылью для повышения финансово-экономической эффективности конкретного бизнеса на примере СООО «Белавтомазсервис».

Ключевые слова: финансовый рычаг, инструменты финансового менеджмента, финансовый анализ, управление прибылью.

Экономически термин «операционный рычаг» (или операционный левверидж) напрямую связан с текущими расходами, влияющие на реализацию и производство продукции, т.е. с затратами предприятия. Операционный левверидж предприятия рассчитывают с помощью показателя «эффект операционного рычага», который показывает, насколько изменится прибыль компании при изменении выручки за счет изменения структуры постоянных и переменных затрат или эластичность прибыли по выручке [1].

Главным достоинством данного показателя является планирование изменений прибыли от изменения реализации и определение точки безубыточности, которая является простым инструментом оценки финансовой стабильности предприятия. С помощью операционного леввериджа можно планировать изменения прибыли предприятия от варьирования объемов реализации, и определить точку безубыточности [1].

Рассматривая поведение переменных и постоянных затрат, следует анализировать состав и структуру затрат на единицу продукции в определенном периоде времени и при определенном количестве продаж. Поэтому, проанализировав затраты выбранной организации на основе конкретных финансово-экономических документов, нами определено следующее соотношение затрат на 01.01.2022 г.: 49% совокупных затрат компании приходится на постоянные затраты и 51% соответственно на переменные затраты.

Для расчета эффекта операционного рычага в системе маржинального анализа используем следующие показатели [1]:

$$М = Пр_{реал} + З_{пост}, \quad (1)$$

где М – валовая маржа;
Прреал – прибыль от реализации;
Зпост – постоянные затраты.

$$СВОР = \frac{В_{реал} - Э_{перен}}{Пр_{реал}}, \quad (2)$$

где СВОР – сила воздействия операционного рычага;
Вреал – выручка от реализации.

Порог рентабельности рассчитывается как отношение постоянных затрат к коэффициенту валовой маржи [2]:

$$К_{ВМ} = \frac{ВМ}{В_{реал}}, \quad (3)$$

Отсюда:

$$ПР = \frac{Э_{пост}}{К_{ВМ}}, \quad (4)$$

где ПР – порог рентабельности.

Следующий показатель — запас финансовой прочности [2]:

$$ЗФП = В_{реал} - ПР, \quad (5)$$

где ЗФП – запас финансовой прочности.

Таким образом, используя представленные выше инструменты финансового анализа, нами получены следующие показатели по СООО «Белавтомассервис» за анализируемый период времени с 2020 по 2022 гг., которые представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Расчет показателей финансового менеджмента за 2020-2022 гг. по данным СООО «Белавтомассервис» с учетом предлагаемого сценария изменений в структуре затрат организации

Показатели	Единицы измерения	Анализируемый период			Предлагаемый сценарий по параметрам 2022 года (FC=53 %/VC=47 %)
		2020 год	2021 год	2022 год	
Выручка, всего	млн. руб	69,573	76,435	84,465	
Переменные расходы	млн. руб	27,025	28,372	29,204	26,913
Валовая маржа	млн. руб	27,801	30,815	33,272	35,563
Коэффициент валовой маржи		0,40	0,40	0,39	0,42
Порог рентабельности	млн. руб	64,915	68,148	71,944	72,260
Запас финансовой прочности	млн. руб	4,658	8,287	12,521	12,205
Прибыль	млн. руб	1,835	3,556	5,214	5,214
СВОР		23,187	13,516	10,599	11,038

Источник: составлено и рассчитано авторами на основе данных «Отчета о прибылях и убытках СООО «Белавтомассервис».

Анализ полученных данных показывает, что объем выручки предприятия выше порога рентабельности. В свою очередь это свидетельствует о том, что порог рентабельности был преодолен за все анализируемые периоды и организация находится в зоне прибыли, т. е. получает прибыль от основных видов деятельности. Следует отметить, что валовая маржа обеспечивает покрытие постоянных расходов и формирует прибыль предприятия за весь аналитический период.

Запас финансовой прочности показывает, что даже если в организации произошло бы падение выручки на 12,521 млн. руб., то СООО «Белавтомассервис» могла бы выдержать

такое падение, прежде чем понести убытки. Аналогичная ситуация складывается для 2021 г., и 2020 г. К 2022 г. сформировалась так называемая «подушка безопасности» вследствие увеличения запаса финансовой прочности. Целесообразно говорить о том, что степень предпринимательского риска деятельности для анализируемой компании незначительна.

Итак, исходя из рассчитанных и проанализированных финансовых показателей, нами сделан вывод о том, что деятельность ООО «Белавтомазсервис» является довольно прибыльной, и включает в себя следующие направления бизнеса: продажа запасных частей к автомобильной тракторной и специальной технике; продажа запасных частей к иномаркам автомобилей; услуги сервиса (полный комплекс обслуживания грузовых автомобилей; все типы сервисного обслуживания грузовой автотехники, узлов и агрегатов; гарантийное обслуживание автомобилей МАЗ, узлов и агрегатов ЯМЗ; ремонт топливной аппаратуры ЕВРО 2, ЕВРО 3; компьютерная диагностика грузовых автомобилей).

Чтобы повысить эффективность процесса управления прибылью рассмотрим следующий сценарий: увеличим долю постоянных затрат (FC) – 53 %, и соответственно уменьшим долю переменных затрат (VC) – 47 %. Расчеты по предлагаемому сценарию также представлены в таблице 1 в последней колонке.

Для эффективного управления прибылью организации следует пересмотреть специфику и особенности ее видов деятельности. Особое внимание следует уделить вложению имеющихся в наличии собственных средств в создание мультибрендовых центров продажи запчастей и оказания услуг на территории дружественных стран. Таблица 2 содержит различные аспекты, которые могут быть изменены в организации с учетом особенностей ее деятельности для повышения эффективности ее функционирования и увеличения прибыли.

Таблица 2. – Предлагаемые мероприятия по изменению деятельности ООО «Белавтомазсервис» в процессе управления затратами и прибылью

Показатель	Предлагаемые изменения
Постоянные затраты	- Увеличить расходы на рекламу, пересмотрев стратегию и выбрав более эффективные каналы продвижения продукции и услуг; - Инвестировать в обучение сотрудников для повышения квалификации и профессионализма, что приведет к улучшению качества услуг и увеличению клиентской базы
Переменные затраты	- Уменьшить за счет оптимизации расходов на ремонт и заправку оргтехники, выбирая более экономичные варианты; - Повысить эффективность использования топлива и транспортных расходов путем планирования маршрутов и оптимизации логистики; - Повысить эффективность использования запасных частей: оптимизировать запасы и складскую политику для снижения излишков и избыточных расходов на запасные части
Прибыль	- Вложение собственных средств и кредитных ресурсов в создание мультибрендовых центров продажи запчастей и оказания услуг на территории дружественных стран (Россия, Китай, Казахстан, Узбекистан, Армения, Азербайджан и др.)

Источник: собственная разработка.

Список использованных источников

1. Калашникова И.А., Ширяева Н.В. ЭФФЕКТ ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА В СИСТЕМЕ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА [Электронный ресурс] // Экономика и социум. 2015. №6-1 (19). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effekt-operatsionnogo-rychaga-v-sisteme-marzhinalnogo-analiza-2> (дата обращения: 13.05.2024).
2. Эффект операционного рычага: понятие и пример расчета [Электронный ресурс] // Элитариум. – URL: <https://www.elitarium.ru/operacionnyj-rychag-peremennye-izderzhki-postojannye-zatraty-rentabelnost-pribyl-vyruchka-marzha-porog-rentabelnosti/> (дата обращения: 13.05.2024).