

УДК 657.3

**АНАЛИЗ ЗАПАСА ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ КАК СПОСОБ  
ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕЛИЧИНЫ ИЗМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ  
РЕЗУЛЬТАТОВ**

**Шалдохина С.Ю.**

*к.э.н., доцент*

*ФГБОУ ВО Волгоградский государственный аграрный университет  
г. Волгоград, РФ*

**Холмер П.**

*к.э.н., доцент*

*Международный центр современного образования  
г. Прага, Чешская Республика*

**Аннотация**

В данной статье освещены факторы, оказывающие влияние на величину финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов. Раскрыта экономическая сущность показателей зоны безопасности и точки безубыточности. Проведен анализ запаса финансовой прочности на примере хозяйствующего субъекта Волгоградского региона, определены основные направления использования полученных результатов.

**Ключевые слова:** безубыточный объем реализации, зона прибыли, финансовый результат, анализ запаса финансовой прочности.

**ANALYSIS OF THE RESERVE OF FINANCIAL STRENGTH AS A  
METHOD OF PREDICTING THE VALUE OF CHANGE OF FINANCIAL  
RESULTS**

**Shaldohina S.Y.**

*PhD, Associate Professor*

*Volgograd State Agrarian University  
Volgograd, Russia*

**Holmer P.**

*PhD, Associate Professor*

*International Center for Contemporary Education  
Prague, Czech Republic*

**Annotation**

This article highlights the factors that influence the value of financial results of activity of economic entities. The economic essence of the indicators of the security zone and the break-even point is disclosed. The analysis of the reserve of financial strength is carried out through the economic entity of the Volgograd region, the main directions of using the obtained results are determined.

**Keywords:** break-even sales volume, profit zone, financial result, analysis of the reserve of financial strength.

Одним из основополагающих обстоятельств успешного развития и функционирования любого хозяйствующего субъекта является аргументированное планирование объемов производства продукции, снижение размера ее себестоимости, а также каналов реализации, наряду с этим необходимо обеспечивать условия для такого развития за счет максимизации величины финансового результата и устранения внутренних и внешних факторов, рисков, оказывающих отрицательное влияние.

Каждый хозяйствующий субъект стремится к безубыточности своей деятельности, т.е. к такому состоянию, когда реализуемый бизнес не приносит убытка. Критерием данного состояния является тот факт, что при определенном значении объема продаж все затраты предприятия будут покрыты, а каждая дополнительно реализованная единица продукции позволит получать прибыль. Другими словами, безубыточный объем продаж можно определить как размер выручки, который необходим для того, чтобы предприятие начало получать прибыль. Расчет точки безубыточности позволит определить тот минимальный порог производства и реализации, достижение которого позволит хозяйствующему субъекту не перейти в разряд убыточных предприятий.

Отдаленность фактического объема реализации от безубыточного объема будет отражать запас финансовой прочности. Зона безопасности или зона прибыли характеризуется показателем объема реализации, на величину которого можно уменьшить продажи без значительных угроз финансовому положению. Определение показателей зоны безопасности и точки безубыточности дадут возможность руководству хозяйствующего субъекта, опираясь на их значения разрабатывать бизнес-планы и проекты, обосновывать и принимать управленческие решения, а также давать оценку деятельности. Для проведения такого анализа необходимо затраты исследуемого предприятия разложить на две части, это постоянные и переменные, на этой основе

рассчитать величину маржинального дохода, установить его удельный вес в выручке от реализации и только после этого определяется точка безубыточности [1, с. 63].

Вместе с рассмотренными показателями нами рекомендуется производить расчет и относительного показателя производственного левериджа, его еще характеризуют как операционный рычаг, представляющий собой особый механизм контроля за прибылью, который состоит в обеспечении равновесия переменных и постоянных затрат. С помощью данного индикатора возникает возможность планирования размера прибыли, исходя из изменения объема реализации. В основе определения данного индикатора, как и в случае расчета зоны прибыли и точки безубыточных продаж, лежит использование маржинального метода, который базируется на разнесении затрат в две группы по следующему признаку: постоянные и переменные. Низкая доля постоянных затрат в общей величине затрат будет свидетельствовать о большем уровне колебания величины прибыли по сравнению с темпами изменения объема реализации, а значит становится ясным, что с помощью уровня постоянных затрат в общем объеме реализации можно оказывать влияние на величину изменения прибыли. Механизм влияния заключается в том, что дополнительно произведенная единица продукции будет обеспечивать добавочную доходность, которая будет покрывать постоянные затраты, и в зависимости от того какое соотношение, в общей структуре затрат, постоянных и переменных, эта добавочная доходность может выразиться в значительном изменении величины прибыли. И при достижении безубыточного уровня продаж, возникает прибыль, растущая гораздо быстрее, чем объем реализации, а значит, использование операционного рычага становится инструментом определения возникающей зависимости. Поскольку суть действия данного индикатора заключается в определении зависимости темпов роста величины прибыли и объема реализации, то зная его величину можно прогнозировать изменение финансовых результатов исследуемого предприятия.

Данный анализ проведем на примере ЗАО «Агрофирма «Восток», которое является одним из самых крупных производителей сельскохозяйственной продукции в Волгоградской области. Одним из самых приоритетных направлений развития является увеличения производства и реализации куриного яйца. ЗАО «Агрофирма «Восток» обеспечивает своей продукцией отрасли птицеводства около 50 % потребности нашего региона [3].

В целом по стране по оценке Росптицесоюза по итогам 2017 года произошло увеличение производства яиц всех видов птицы на 2,8 % (или на 1 млрд.шт.) по сравнению с 2016 годом и составило 44,5 млрд.шт. Такая тенденция коснулась и ЗАО «Агрофирма «Восток», прирост данного вида продукции за 2015-2017 гг. составил около 30 %, такие темпы увеличения позволят к 2020 году вывести объем производства на уровень 250 млн.шт. в год и еще больше укрепить свои позиции в данном сегменте [4].

Расчет безубыточного объема реализации, зоны прибыли и производственного леввериджа проведем в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет точки безубыточного объема продаж, зона прибыли и производственного леввериджа ЗАО «Агрофирма «Восток»

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Выручка от реализации, тыс.руб.	741160	883846	778032
Сумма переменных затрат, тыс.руб.	559195	688071	643187
Сумма маржинального дохода, тыс.руб.	181965	195775	134845
Сумма постоянных затрат, тыс.руб.	35693	59832	55929
Прибыль от продажи продукции, тыс.руб.	146272	135943	78916
Доля маржинального дохода в выручке, %	24,55	22,15	17,33
Точка безубыточности, тыс.руб.	145389	270122	322729
Зона прибыли тыс.руб.	595771	613724	455303
Производственный левверидж, доля	0,06	0,08	0,08
Эффект производственного леввериджа (степень чувствительность прибыли к изменению объема реализации на 1%), %	1,24	1,44	1,71

Как уже было отмечено, зоной прибыли считается разность между фактическим объемом реализации и безубыточным, у ЗАО «Агрофирма «Восток» данная разность положительная и в 2017 году составляет 455303 тыс.руб., это говорит о том фактический объем реализации больше безубыточного на 58,5 %, а значит, если реализация продукции сократится на 455303 тыс.руб., то исследуемое предприятие выйдет на нулевую прибыль,

после чего, при условии дальнейшего сокращения реализации, общество начнет получать убыток. Высокое значение зоны прибыли можно обусловить сформировавшимся уровнем постоянных затрат в общей структуре себестоимости, однако стоит отметить, что ее величина к 2017 году имеет отрицательную тенденцию в сравнении с 2015 годом, что является следствием ухудшения в ЗАО «Агрофирма «Восток» финансового состояния.

Эффект производственного левеиджа в 2017 году составляет 1,71%, это значит, что рост объема реализации на 1 % приведет к увеличению прибыли на 1,71 %, и наоборот, если произойдет снижение объема продаж на 1 %, то произойдет снижение прибыли на эту же величину. Также стоит отметить, что значение этого показателя в анализируемом периоде растет, это является следствием увеличения удельного веса постоянных затрат в общей величине затрат, рост этого показателя как правило ведет к возрастанию размера точки безубыточности, а значит и повышению риска потери прибыли и даже получению убытка при неблагоприятной рыночной ситуации. В случае же когда рыночная обстановка благоприятна для развития бизнеса, объем реализации имеет положительную динамику, то для ЗАО «Агрофирма «Восток» увеличение этого показателя будет предпочтительнее.

Таким образом, производственный левеидж становится инструментом управления и регулирования доли постоянных и переменных затрат в общей их величине в зависимости от того, какая ситуация складывается на рынке. Подобный расчет силы операционного рычага или производственного левеиджа можно проводить и по всем видам производимой и реализуемой продукции, результаты такого исследования дадут возможность ЗАО «Агрофирма «Восток» планировать размер финансовых результатов и управлять ими.

Подводя итог проделанной работе определим основные направления использования полученных результатов при определении безубыточного объема реализации, зоны прибыли и производственного левеиджа.

1. Расчет безубыточного объема реализации позволит планировать оптимальные размеры производства, использовать полученные результаты при формировании цен, а также руководствоваться ими при принятии управленческих решений.

2. На основе полученных данных можно принимать решения о продолжении или прекращении выпуска продукции, например, если будет установлено, что цена, становится, ниже уровня переменных затрат.

3. Определение эффекта производственного леввериджа позволит решать задачи максимального увеличения прибыли.

### **Библиографический список:**

1. Волкова, А.С. Операционный рычаг как инструмент системы маржинального анализа финансовых результатов деятельности предприятия. / А.С. Волкова, А.С. Обухова // Сборник статей: Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики - 2016. - С. 62-65.

2. Королев, О.Д. Совершенствование информационной базы анализа финансовых результатов в сельскохозяйственных организациях. / О.Д. Королев, Е.А Сапрунова // Сборник статей: Экономика и общество в условиях модернизации. - 2017. - С. 70-73.

3. Колпакова, Е.А. Современное состояние и перспективы социально-экономического развития сельских территорий Волгоградской области / Е.А. Колпакова, С.А. Попова // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2016. – Т 5. – С. 1386-1390.

4. Максимова, Е. Яичная отрасль столкнулась с дефляцией. Цены на яйцо вернулись на уровень 2013 года. / Е. Максимова // Электронная версия журнала Агроинвестор. – февраль 2018. Режим доступа: <http://www.agroinvestor.ru/analytics/article/29336-yaichnaya-otrasl-stolknulas-s-deflyatsiey/>

5. Шнайдер, О.В. Актуальные аспекты анализа финансовых результатов и эффективности деятельности экономического субъекта. / О.В. Шнайдер, М.В. Ушатова // Наука и образование транспорту. - 2017. - № 1. - С. 194-197.