

УДК 657

Л.С. Боташева, Э.Б. Хыбыртова

Северо-Кавказская государственная академия, г. Черкесск, email: leilushka@bk.ru, elvira-khybyrtova@mail.ru

СVP-АНАЛИЗ И ЕГО РОЛЬ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Ключевые слова: анализ, учет, затраты, объем, прибыль, система, метод, управленческие решения.

СVP-анализ – это анализ поведения затрат с точки зрения взаимосвязи между себестоимостью, продажами (выручкой), объемом производства и прибылью. Другими словами, эти отношения формируют базовую модель финансовых результатов и являются инструментом управленческого планирования и контроля, позволяющим использовать результаты анализа для краткосрочного планирования и управленческой оценки альтернатив.

L.S. Botasheva, E.B. Khybyrtova

North Caucasian State Academy, Cherkessk, email: leilushka@bk.ru, elvira-khybyrtova@mail.ru

CVP ANALYSIS AND ITS ROLE IN MANAGEMENT DECISION-MAKING

Keywords: analysis, accounting, costs, volume, profit, system, method, management decisions.

CVP analysis is the analysis of cost behaviour in terms of the relationship between costs, sales (revenues), output and profits. In other words, these relationships form the underlying model of financial performance and are a management planning and control tool that allows the results of the analysis to be used for short-term planning and management evaluation of alternatives.

На основе системы учета затрат «Директ-костинг» выполняется анализ соотношения «затраты-объем-прибыль» (в различной литературе СVP-анализ (costs, volume, profit), анализ безубыточности, VER-анализ), который является мощным информационным инструментом принятия управленческих решений.

СVP-анализ (операционный анализ) или так называемый анализ «затраты-объем-прибыль» является одним из очень простых и в то же время эффективных методов оперативного и стратегического планирования и управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. С помощью этого метода анализа можно выявить зависимость финансовых результатов от колебаний затрат, цен, объемов производства, а также реализации продукции, что достаточно важно для повышения экономики предприятия в рыночных условиях.

Анализ «затраты-объем-прибыль» в первую очередь направлен на оценку влияния различных уровней деятельности на финансовые показатели предприятия. Основное внимание уделяется объемам продаж, поскольку цены реали-

зации, материальные затраты и затраты на оплату труда часто известны достаточно точно в краткосрочной перспективе. Объемы продаж трудно предсказать, и поэтому они часто влияют на рентабельность в краткосрочной перспективе.

Операционный анализ является неотъемлемой частью управленческого учета. В отличие от внешнего финансового анализа, результаты операционного (внутреннего) анализа могут составлять коммерческую тайну предприятия. Основными элементами операционного анализа являются расчеты операционного рычага, запаса прочности и точки безубыточности (порога рентабельности).

Операционный рычаг проявляется в том, что изменение объема продаж всегда приводит к существенному изменению прибыли. Этот эффект обусловлен тем, что динамика постоянных и переменных затрат по-разному влияет на формирование показателей деятельности предприятия при изменении объемов производства и продаж. Чем выше уровень постоянных затрат, тем больше сила операционного рычага. Сила операционного рычага указывает на степень

делового риска предприятия, показывая скорость увеличения или уменьшения прибыли по сравнению с увеличением или уменьшением продаж.

Анализ «затраты-объем-прибыль» требует разделения затрат на постоянные и переменные, поэтому в аналитических расчетах необходимо отделять одни затраты от других, используя промежуточный финансовый результат предприятия. Эта величина называется валовой маржой. Валовая маржа является результатом от продаж после возмещения переменных затрат.

Операционный анализ позволяет [2]:

- определить размер прибыли при заданном объеме продаж;
- планировать объем реализации продукции, который обеспечит желаемое значение прибыли;
- определить объем продаж для безубыточной работы предприятия;
- установить запас финансовой прочности предприятия в его текущем состоянии;
- оценить влияние изменения цены реализации, переменных затрат, постоянных затрат и объема производства на прибыль;
- установить степень возможного увеличения/уменьшения силы операционного рычага, маневрируя переменными и постоянными затратами и тем самым изменять уровень операционного риска предприятия;
- определить влияние изменения ассортимента реализуемой продукции (работ, услуг) на потенциальную прибыль, безубыточность и объем плановой выручки.

Цель операционного анализа заключается в установлении влияния изменений объема производства на итог финансового результата.

Основной задачей данного анализа является изучение поведения затрат и финансовых результатов на разных уровнях хозяйственной деятельности организации. СVP-анализ основан на принципе безубыточности, что означает то, что затраты могут быть покрыты только при равенстве общей выручки за вычетом общих переменных затрат уровню постоянных затрат. Любой уровень производства выше точки безубыточности будет прибыльным.

Методика проведения данного анализа подразумевает построение графика безубыточности на основе предполагаемых доходов, затрат, объемов производства и расчета ряда показателей, среди которых маржинальный доход является основным направлением.

Маржинальный доход – это разница между выручкой предприятия от реализации продукции (работ, услуг) и суммой переменных затрат.

Необходимым условием анализа безубыточности производства является разделение затрат предприятия на постоянные и переменные. Как известно, постоянные затраты не зависят от объема производства, а переменные изменяются при увеличении (уменьшении) объема производства и реализации продукции. Для расчета объема выручки, которая покрывает постоянные и переменные затраты, производственные предприятия в своей практике используют показатели размера и нормы маржинального дохода.

Величина маржинального дохода показывает вклад предприятия в покрытие постоянных затрат и получение прибыли. Существует два способа определения величины маржинального дохода.

При первом способе из выручки предприятия за реализованную продукцию вычитаются все переменные затраты, то есть все прямые затраты и часть накладных расходов (общепроизводственные расходы), которые зависят от объема производства и относятся к переменным затратам.

При втором способе величина маржинального дохода определяется путем сложения постоянных затрат и прибыли предприятия.

Норма маржинального дохода – это предельная доля дохода в выручке от продаж или (для конкретного продукта) средняя доля наценки в цене продукта. Средняя маржа покрытия – это разница между ценой продукта и средними переменными затратами. Среднее значение маржинального дохода отражает долю единицы продукта в постоянных затратах и прибыли.

Использование этих показателей помогает быстро решить некоторые задачи, например, определить рентабельность различных объемов производства.

В условиях рыночной экономики благополучие предприятия напрямую связано с его нормой прибыли. Для принятия стратегических и тактических решений необходимы обоснованные и взвешенные подходы, основанные на широком использовании экономических методов.

CVP-анализ (или анализ «затраты-объем-прибыль») часто используется для разработки широкого спектра управленческих решений. Это один из наиболее эффективных методов оперативного и стратегического планирования и управления эффективностью деятельности предприятия, основанный на линейной зависимости между объемом производства, оборотом и затратами.

Операционный анализ является одним из наиболее эффективных методов анализа, который позволяет анализировать влияние структуры затрат и выручки на рентабельность продукции, а также на эффективность работы предприятия. С его помощью путем моделирования можно найти наиболее выгодную зависимость между переменными и постоянными затратами, ценой продукции и объемом производства. Его эффективность определяется тем, что он сочетает в себе маркетинговые исследования, учет затрат, финансовый анализ и планирование производства.

Однако при применении этого метода следует учитывать следующие допущения, на которых основывается операционный анализ (CVP-анализ) [1]:

- целесообразно разделить затраты на постоянную и переменную части;
- постоянные затраты остаются неизменными при объемах производства в рассматриваемом диапазоне производства;
- переменные затраты прямо пропорциональны объему производства в пределах заданного диапазона;
- существуют фиксированные цены на реализуемую продукцию – с одной стороны, и цены на потребляемые производственные ресурсы – с другой;
- постоянный ассортимент продукции;
- объем производства примерно равен объему продаж;
- полученный доход прямо пропорционален объему производства;

– показатели эффективности деятельности предприятия остаются неизменными.

CVP-анализ представляет собой систему управления предприятием, которая объединяет различные подсистемы и методы управления и подчиняет их единой цели. Анализ является связующим звеном между различными функциями управления, а также инструментом, предлагающим научный подход к управлению производством.

Отнесение CVP-анализа к управленческим функциям обусловлено рядом обязательств [2]:

- анализ проводится на всех уровнях управления и во всех подразделениях хозяйствующего субъекта;
- анализ строится на единой методологической базе, что позволяет выработать единые подходы к организации и проведению анализа в различных отраслях, регионах и других структурных общностях хозяйствующих субъектов;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности является необходимым элементом в системе функций управления предприятием, поскольку без него невозможно выполнение многих других функций, прежде всего связанных с принятием управленческих решений.

Значительное расширение задач анализа в рыночных условиях способствовало преимуществу анализа перед планированием, стимулированием, организацией, контролем и регулированием производства. В новом цикле анализ предшествует планированию, то есть он должен подтверждать принятие и доработку решений путем оценки эффективности их выполнения.

Система информационного обеспечения CVP-анализа должна включать следующие основные виды информации [3]:

- 1) учетные источники информации:
 - данные бухгалтерского учета и отчетности;
 - управленческий учет и внутренняя отчетность;
 - статистический учет и отчетность;
 - выборочные данные бухгалтерского учета;
- 2) «внеучетные» источники информации:
 - материалы действующих на постоянной основе производственных совещаний;

– собрания трудовых коллективов и акционеров;

– информация статистических органов, публикуемая в статистических журналах;

– информация финансовых и бухгалтерских органов;

– дополнительная информация, предоставляемая по запросу пользователя на коммерческих условиях;

– научно-техническая информация о современных мировых и отечественных достижениях в различных областях;

– возможности внутреннего и внешнего финансирования;

– платежеспособность потребителей и т.д.

СVP-анализ должен помочь снизить риск и повысить креативность в принятии решений при выборе правильного решения. Он должен основываться на информации учета, отчетности, планирования и прогнозирования. Требования к анализу вытекают из потребностей управления. Анализ сам по себе не является целью, но он может представлять собой учетную потребность для эффективности управления.

Основными элементами СVP-анализа являются [4]:

– критическая точка;

– сила воздействия операционного рычага;

– запас финансовой прочности;

– эффект финансового рычага.

1) Критическая точка показывает уровень продаж, при котором предприятие может покрыть все свои затраты без получения прибыли. Цель анализа критической точки состоит в том, чтобы найти объем производства, при котором выручка от продаж равна сумме всех затрат, а прибыль равна нулю. Таким образом, выручка от продаж в критической точке равна:

Выручка = постоянные затраты + переменные затраты

То есть критическая точка показывает предел падения выручки, не приводящий к убыткам.

2) Влияние операционного рычага (СВОР) рассчитывает отношение валовой маржи к прибыли и показывает процентное изменение прибыли, вызванное каждым процентным изменением выручки. СВОР всегда рассчитывается для определенного объема продаж, поэтому

при изменении выручки от реализации, СВОР также изменяется.

СВОР во многом зависит от средней фондоемкости отрасли: чем выше инвестиционные затраты, тем выше постоянные затраты – это объективный фактор. В то же время эффект операционного рычага можно контролировать, рассматривая зависимость СВОР от величины постоянных затрат – чем больше постоянные затраты при неизменной выручке от продаж, тем сильнее эффект операционного рычага и наоборот.

Операционный анализ называется анализом безубыточности, потому что он позволяет рассчитать объем или количество продаж, при которых выручка равна затратам.

Точка безубыточности (порог рентабельности) – это показатель, характеризующий объем реализации продукции, при котором выручка предприятия от реализации продукции (работ, услуг) равна всем ее совокупным затратам, то есть это тот объем продаж, при котором предприятие не имеет ни прибыли, ни убытка.

Точка безубыточности – это предел, который должно преодолеть предприятие, чтобы эффективно осуществлять свою деятельность. Поэтому, точку безубыточности называют порогом рентабельности. Чем выше точка безубыточности, тем сложнее ее преодолеть. На низком уровне легче пережить падение спроса и отказаться от неоправданно высокой цены реализации. Снижение порога рентабельности может быть достигнуто за счет увеличения валовой прибыли (повышение цены и/или объема продаж при сокращении переменных затрат) или сокращения постоянных затрат. Идеальным условием является сочетание низких постоянных затрат и высокой нормы прибыли.

3) Запас финансовой прочности показывает, насколько планируемая выручка от продаж отклоняется от точки безубыточности. Превышение фактической выручки от продаж над точкой безубыточности представляет собой запас финансовой прочности.

Прогнозируемая прибыль = коэффициент финансовой прочности * коэффициент валовой прибыли

4) Эффект финансового рычага – его сущность проявляется в наличии посто-

янного элемента в затратах предприятия, то есть процента по кредиту, который не зависит от объема производства (реализации), а определяется условиями кредитного договора. Таким образом, если экономическая рентабельность превышает процентную ставку по кредиту, эти заемные средства работают на повышение рентабельности собственного капитала. Когда предприятие использует заемный капитал (кредит, выпуск облигаций), возникает эффект финансового рычага.

Существует две основные концепции финансового рычага [5]. Суть первой концепции заключается в том, что западноевропейские финансисты определяют эффект левериджа как увеличение чистой прибыли на собственный капитал, полученный за счет использования заемного капитала, несмотря на платность последнего.

Вторая концепция заключается в следующем. Сила левериджа (с точки зрения американской концепции) не дает ответа на вопрос о безопасной стоимости и условиях кредитования, как это делает западноевропейская концепция. Однако побочные эффекты операционного и финансового рычагов можно рассчитать, чтобы определить общий уровень риска для предприятия.

СVP-анализ призван помочь снизить риски, связанные с принятием правильных решений, и повысить креативность процесса принятия решений. Он должен основываться на бухгалтерской информации, отчетах, планах и прогнозах. Требования к анализу определяются потребностями руководства, а сама проверка может предъявлять требования к бухгалтерскому учету, с целью его эффективности для руководства.

Операционный анализ выявляет производственные запасы и объективно оценивает состояние и степень их использования. В то же время он выявляет реальную нехватку и потерю ресурсов, и объективную необходимость в их увеличении или увеличение производства за счет имеющихся ресурсов. На основе этого анализа изучаются методы мобилизации резервов и возможности их ресурсно-финансового обеспечения, что повышает научную обоснованность принимаемых управленческих решений.

СVP-анализ имеет также и недостатки. Среди них можно выделить следующие:

1) нелинейная зависимость – данный анализ проводится при допущении, что выручка, переменные затраты и объем производства имеют линейную зависимость, однако на практике это далеко не так;

2) ступенчатые постоянные затраты – постоянные затраты редко фиксируются для всех уровней деятельности, обычно они меняются ступенчато после достижения определенного объема деятельности, причём разные виды постоянных затрат изменяются в разных точках (при разных объемах деятельности);

3) предприятия с широким ассортиментом продукции – если продукт один, то трудностей не возникает, а если два и более, то возникает проблема анализа, результат которого будет зависеть от допущения относительно базы распределения постоянных затрат, которая может быть достаточно условной.

4) использование такого анализа становится все более проблемным при долгосрочном планировании в связи с ростом вероятности неправильной оценки постоянных затрат.

Использование операционного анализа позволяет не только обосновать широкий спектр показателей, влияющих на конечную эффективность деятельности предприятия, но и позволяет определить минимальную стоимость заказа. Этот вид анализа помогает определить наиболее благоприятное соотношение переменных затрат на единицу продукции, постоянных затрат, цены и объема производства.

Результаты операционного анализа необходимы руководству предприятия для принятия правильных управленческих решений. С помощью операционного анализа определяются запасы, обеспечивается объективная оценка уровня производственных запасов и степени их использования, явный фактический дефицит или убыток ресурсов, объективная необходимость их увеличения или увеличение производства продукции на имеющихся ресурсах.

Операционный анализ использует весь спектр экономической информации и позволяет реально оценить условия

деятельности на предприятии и внутри организации в силу их операционного характера, изучить структуру затрат на производимую и реализуемую продукцию и ее отдельные виды, состав коммерческих и управленческих расходов. На этой основе разрабатываются методы мобилизации резервов, ресурсы резервов и потенциал финансового обеспечения.

Данные операционного анализа играют важную роль в формулировании ключевых вопросов конкурентной политики предприятия и используются руководителями и менеджерами для совершенствования технологии и организации производства, а также для создания механизмов максимизации прибыли.

Анализ «затраты-объем-прибыль» должен лежать в основе как подсистемы прогнозирования финансовых результатов, так и подсистемы управления ценами. Особого внимания заслуживает поведенческая категоризация затрат, то есть, разделение затрат на постоянные и переменные с учетом возможности информационных систем вести подробный

учет переменных затрат. Следует помнить, что затраты на такой детальный учет могут превышать преимущества их потенциала.

Операционный анализ является достаточно простой моделью проведения анализа, но при правильном использовании он может стать мощным инструментом для управления предприятием. Основная привлекательность этого подхода заключается в том, что информационной базой для операционного анализа являются легкодоступные данные о совокупных доходах и расходах предприятия за различные анализируемые периоды.

Таким образом, можно сделать вывод, что CVP-анализ позволяет решить ряд аналитических задач и может быть мощным информационным инструментом для принятия управленческих решений. Для выработки широкого спектра управленческих решений достаточно регулярно проводить CVP-анализ (операционный анализ), основанный на линейной зависимости между объемом производства, продажами и затратами предприятия.

Библиографический список

1. CVP-анализ и его роль в принятии управленческих решений. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.stud24.ru/accounting/cvp--analiz-i-ego/182754-533597-page5.html> (дата обращения 30.04.2022).
2. CVP-анализ как инструмент принятия управленческих решений. [Электронный ресурс]. URL: <http://infostart.ru/public/277570> (дата обращения 30.04.2022).
3. Блэк, Д. Введение в бухгалтерский управленческий учет: Пер. с англ. / Д. Блэк. М.: Весь Мир, ИНФРА-М, 2018. 424 с.
4. Воронова Е.Ю. Управленческий учет: Учебник для бакалавров. М.: Юрайт, 2018. 551 с.
5. Мизиковский И.Е., Милосердова А.Н., Яснев В.Н. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2018. 112 с.