должны быть определены все виды аудита и четко определено, кто и какай именно аудит проводит.

Список литературы:

1. Официальный сайт Международной федерации бухгалтеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ifac.org.

2.Об аудиторской деятельности. Закон Украины, принятый Верховным Советом Украины 22.04.1993 г. № 3125-XII, с последующими изменениями и дополнениями.

3. Официальный сайт Верховного Совета Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rada.gov.ua.

4. Официальный сайт Аудиторской палаты Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.apu.com.ua.

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «ЭКОСУПЕРВАЙЗЕР» С УЧЕТОМ СООТНОШЕНИЯ ПЕРЕМЕННЫХ И УСЛОВНО-ПОСТОЯННЫХ РАСХОДОВ

© Попова Н.И.♣, Моцкус Н.Э.♦

Сибирский государственный технологический университет г. Красноярск

Рассмотрены различные подходы к оптимизации финансовых результатов организации с учетом соотношения переменных и условно-постоянных расходов. Дана оценка влияния данных факторов на финансовые результаты на примере конкретной организации.

Под финансовыми результатами понимают прирост или уменьшение стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе его деятельности за отчётный период. Так по данным бухгалтерской отчетности ООО «Экосупервайзер», занимающегося геохимическими работами в области изучения недр, в 2010 год относительно 2009 годы были получены убытки.

Финансовая устойчивость организации имеет кризисный тип, и к 2010 году показатели организации ухудшаются. Основным путем улучшения финансового устойчивости и повышения финансовых результатов данной организации является увеличение собственного капитала, а так как прибыль является главной его составляющей, рассмотрим рекомендации по ее повышению.

♣ Доцент кафедры Бухгалтерского учета и финансов.

♦ Студент кафедры Бухгалтерского учета и финансов.

Таким образом, определим подходы для оптимизации финансовых результатов ООО «Экосупервайзер», используя данные, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Показатели деятельности ООО «Экосупервайзер» за 2010 год

Показатели	Услуги			
	Геоэкологические исследования	Гидрогеологические и инженерно-геологические	Подготовка материалов для ОВОС	Геохимические исследования
1. Выручка от оказания услуг, тыс. руб.	10 532,05	7 519,45	1 090,56	10 983,94
2. Прямые затраты, тыс. руб.	1 306,38	1 057,54	2 301,71	1 555,21
3. Условно-постоянные расходы (УПР), тыс. руб.	8 552,32	6 106,01	885,57	8 919,27
4. Удельный вес УПР в выручке	81,20	81,20	81,20	81,20
5. Прибыль, тыс.руб.	673,35	355,90	-2 096,72	509,46
6. Валовая маржа, тыс.руб.	9 225,67	6 461,91	-1 211,15	9 428,73
7. Рентабельность по валовой марже, %	706,20	611,03	-52,62	606,27
8. Эффект производственного рычага	13,70	18,16	0,58	18,51
9. Эффект прямых затрат	1,94	2,97	-1,10	3,05

Как видно из данных табл. 1, сумма покрытия имеет наибольшее значение у услуг по геоэкологическим и геохимическим исследованиям, а значение рентабельности по валовой марже наибольшее по услугам по геоэкологическим и гидрогеологическим и инженерно-геологическим исследованиям.

Поэтому для максимизации прибыли целесообразно принимать заказы на оказание услуг геоэкологическим и гидрогеологическим и инженерно-геологическим исследованиям и снижать выпуск по услуга по подготовке материалов для ОВОС или же вообще исключать из перечня оказываемых услуг, используя освободившиеся ресурсы для оказания услуг с более высокой суммой покрытия.

Однако, в связи с существующей конкуренцией на рынке услуг, оказываемых ООО «Экосупервайзер», исключение из перечня оказываемых услуг данного предприятия какого-либо их вида является риском потери клиентов, конкурентоспособности, сегмента рынка, поэтому целесообразным является рассмотрение и других путей увеличения прибыли.

ООО «Экосупервайзер» может увеличить прибыль путем увеличения количества оказываемых услуг, а также расширения рынка потребления предоставляемых услуг. Увеличение данных факторов может быть достигнуто осуществлением рекламных мероприятий. Таким образом, проведение рекламы привлечет большее количество клиентов, что и повлияет на расширение рынка и увеличение количества оказываемых услуг. Для обоснования

вышесказанного рассмотрим на основе исходных данных как изменится прибыль от услуг при увеличении количества оказанных услуг на 5 % (табл. 2).

Таблица 2

Изменение прибыли при увеличении количества оказанных услуг на 5 %

Показатели	Услуги			
	Геоэкологические исследования	Гидрогеологические и инженерно-геологические	Подготовка материалов для ОВОС	Геохимические исследования
1. Выручка от оказания услуг, тыс. руб.	11 058,65	7 895,42	1 145,09	11 533,14
2. Прямые затраты, тыс. руб.	1 371,70	1 110,42	2 416,80	1 632,97
3. Условно-постоянные расходы (УПР), тыс.руб.	8 552,32	6 106,01	885,57	8 919,27
4. Удельный вес УПР в выручке	77,34	77,34	77,34	77,34
5. Прибыль, тыс. руб.	1 134,63	679,00	-2 157,28	980,90
6. Рост прибыли к базису, %	68,51	90,78	2,89	92,54

Как видно из приведенных данных, наибольший рост прибыли, рассчитанный при помощи эффекта производственного рычага, наблюдается по услугам по гидрогеологическим и инженерно-геологическим, а также по геохимическим исследованиям.

Еще одним способом увеличения прибыли организации является снижение прямых затрат. Так как ООО «Экосупервайзер» сотрудничает с такими поставщиками, которые находятся в отдаленных районах Красноярского края и России в целом, то возникает необходимость рассмотреть целесообразность и экономическую эффективность такого сотрудничества. В связи с отдаленностью этих поставщиков от данной организации увеличиваются затраты на доставку (транспортные расходы) товаро-материальных ценностей.

Проанализируем изменение прибыли при снижении прямых затрат на 5 % (табл. 3).

Таблица 3

Изменение прибыли при снижении прямых затрат на 5 %

Показатели	Услуги			
	Геоэкологические исследования	Гидрогеологические и инженерно-геологические	Подготовка материалов для ОВОС	Геохимические исследования
1. Выручка от оказания услуг, тыс. руб.	10 532,05	7 519,45	1 090,56	10 983,94
2. Прямые затраты, тыс. руб.	1 303,11	1 054,90	2 295,96	1 551,32
3. Условно-постоянные расходы (УПР), тыс. руб.	8 552,32	6 106,01	885,57	8 919,27
4. Прибыль, тыс. руб.	676,62	358,54	-2 090,97	513,35
5. Рост прибыли к базису, %	9,70	14,86	-5,49	15,26

Как следует из данных табл. 3, наиболее существенный рост прибыли, рассчитанный с помощью эффекта прямых затрат, при снижении прямых затрат на 5 % получен по услугам по гидрогеологическим и инженерно-геологическим и геохимическим исследованиям.

Наибольший эффект будет получен при использовании обоих подходов к увеличению прибыли, а именно, при осуществлении рекламных мероприятий и при изменении поставщиков дорогостоящих и поставляемых издалека товаро-материальных ценностей.

Сделаем расчет возможного прироста прибыли при увеличении количества оказанных услуг и снижении прямых затрат на 5 % (табл. 4).

Как видно из данных табл. 4, при этом варианте значительно перекрывается прирост прибыли по предыдущим вариантам.

Таблица 4

Изменение прибыли при увеличении объема продаж и снижении прямых затрат на 5 %

Показатели	Услуги			
	Геоэкологические исследования	Гидрогеологические и инженерно-геологические	Подготовка материалов для ОВОС	Геохимические исследования
1. Выручка от оказания услуг, тыс. руб.	11 058,65	7 895,42	1 145,09	11 533,14
2. Прямые затраты, тыс. руб.	1 368,27	1 107,64	2 410,75	1 628,89
3. Условно-постоянные расходы (УПР), тыс. руб.	8 552,32	6 106,01	885,57	8 919,27
4. Прибыль, тыс. руб.	1 138,06	681,77	-2 151,24	984,98
5. Прирост прибыли к базису, %	87,91	120,50	-8,09	123,06

В условиях инфляции довольно частой является картина, когда происходит рост объема продаж при одновременном увеличении прямых затрат на единицу в связи с ростом расходов на материалы, на заработную плату и т.п. В табл. 5 представлены расчеты изменения прибыли при одновременном росте выручки и прямых затратах на единицу на 5 %. С учетом такого роста прямые затраты корректировались на 1,025 (1,05 · 1,05).

Таблица 5

Изменение прибыли при увеличении продаж и росте прямых затрат на единицу на 5 %

Показатели	Услуги			
	Геоэкологические исследования	Гидрогеологические и инженерно-геологические	Подготовка материалов для ОВОС	Геохимические исследования
1. Выручка от оказания услуг, тыс. руб.	11 058,65	7 895,42	1 145,09	11 533,14
2. Прямые затраты, тыс. руб.	1 512,30	1 224,23	2 664,52	1 800,35
3. Условно-постоянные расходы (УПР), тыс. руб.	8 552,32	6 106,01	885,57	8 919,27
4. Прибыль, тыс. руб.	994,03	565,18	-2 405,00	813,52
5. Прирост в % прибыли к базису, %	147,63	158,80	114,70	159,68

Как видно в этом случае, по всем услугам доля условно-переменных расходов в выручке более 50 %, и равное увеличение на 5 % количества оказанных услуг и увеличение прямых затрат на единицу приводит к существенному увеличению прибыли по всем видам услуг.

Таким образом, благодаря предложенным выше рекомендациям ООО «Экосупервайзер» сможет увеличить прибыль, а следовательно и величину собственного капитала, что повлечет за собой помимо повышения финансовых результатов и улучшение финансовой устойчивости.

Список литературы:

1. Бахрамов Ю.М. Финансовый менеджмент: учеб. для бакалавров экон. специальностей вузов [Текст] / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. – 2-е изд. – М.; СПб.; Н. Новгород: Питер, 2011. – 495 с.

2. Ильин В.В. Финансовый менеджмент: учебник [Текст] / В.В. Ильин [и др.]. – М.: Омега-Л, 2011. – 559 с.

3. Кычанов Б.И. Оптимизация финансовых результатов с учетом соотношения переменных и условно-постоянных расходов [Текст] / Б.И. Кычанов // Финансовый менеджмент. – 2009. – № 3. – С. 30-35.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

© Попова Н.И.[♣], Моцкус Н.Э.[♦]

Сибирский государственный технологический университет, г. Красноярск

Статья посвящена применению методов факторного анализа для изучения показателей маржинального анализа Рассмотрен механизм факторного анализа порога рентабельности и запаса финансовой прочности на примере конкретной организации.

Анализ соотношений таких показателей, как прибыль, затраты (себестоимость), объем продаж (выпуск продукции) получил название «маржинальный анализ» или CVP-анализ. Проведение такого анализа позволяет более эффективно управлять процессом формирования и прогнозирования себестоимости и финансовых результатов, позволяет определить зону безубыточности организации, исчислить необходимый объем продаж для получения заданной величины прибыли, а также обосновать управленческое решение.

[♣] Доцент кафедры Бухгалтерского учета и финансов.

[♦] Студент кафедры Бухгалтерского учета и финансов.