

МОНИТОРИНГ РИСКА ПОТЕРИ ПРИБЫЛИ (УГРОЗЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ УБЫТКА) ОРГАНИЗАЦИИ

В статье обоснована методика мониторинга риска потери прибыли (угрозы возникновения убытка) организации, позволяющая оценить качество полученной прибыли, причины ее изменения, а также эффективность текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

In article the technique of monitoring the risk of loss of profit (threat of emergence of a loss) of the organization, allowing to estimate quality of the earned profit, the reasons of its change, and the effectiveness of current, investment and financial activities of the organization is proved.

Риск потери прибыли (угрозы возникновения убытка) зависит от неопределенности, связанной с политикой организации в области управления ее доходами и расходами, обусловлен стоимостью используемых ресурсов.

Основными факторами, определяющими уровень прибыли организации, являются конкурентоспособность продукции, товаров, работ, услуг, позволяющая поддерживать объем продаж и цену на приемлемом уровне; качество и отдача трудовых и материальных ресурсов; уровень контролируемости расходов менеджментом организации; налоговая и кредитная нагрузка на бизнес; мотивация персонала.

Методика оценки риска потери прибыли (угрозы возникновения убытка) включает следующие направления:

1. *Оценка качества прибыли.* Качество прибыли зависит от устойчивости ее во времени и адекватности ее оценки, чем выше качество прибыли, тем меньше риск угрозы возникновения убытков. Основными показателями оценки качества прибыли являются:

- *Структура прибыли до налогообложения.* О высоком качестве прибыли до налогообложения свидетельствует высокий удельный вес прибыли от реализации товаров, так как именно основная текущая деятельность обеспечивает развитие и осуществление финансовой и инвестиционной деятельности организации. Значительная прибыль по неосновной деятельности при отрицательной или незначительной прибыли от реализации характеризует управление организацией как неэффективное, поскольку при неумении зарабатывать достаточную прибыль за счет основной текущей деятельности руководство организации начинает продавать имущество, сдавать его в аренду, вкладывать средства в финансовые вложения и т. д.

- *Темп роста прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг.* Чем больше его значение, тем более устойчива прибыль и выше ее качество.

- *Уровень валовой прибыли в организациях сферы обращения* (отношение суммы валовой прибыли к выручке от реализации товаров, умноженное на 100%). За счет валовой прибыли (суммы реализованных торговых надбавок) организация возмещает расходы на реализацию и управленческие расходы, а также получает прибыль от реализации товаров. Чем выше данный показатель, тем больше вероятность покрытия расходов доходами по основной текущей деятельности и получения необходимой прибыли, а следовательно, тем ниже уровень риска потери прибыли.

- *Уровень операционного рычага* (отношение суммы условно-постоянных расходов и управленческих расходов к условно-переменным расходам). Чем выше значение коэффициента операционного рычага, тем более высокими темпами увеличивается прибыль от реализации по сравнению с темпами роста объема реализации товаров, продукции, работ, услуг. Такими же темпами будет снижаться прибыль и при снижении объема реализации товаров, продукции, работ, услуг.

Правомерность данного вывода (зависимости прибыли от реализации товаров, продукции, работ, услуг от соотношения условно-постоянных и условно-переменных расходов) основана на алгоритмах расчета прибыли от реализации товаров и продукции (формулы (1) и (2)):

$$Pr = \frac{B(Y_{ВП} - Y_{пер})}{100} - P_{пост} - УР, \quad (1)$$

где Pr – прибыль от реализации товаров, млн р.;
 B – выручка от реализации товаров, млн р.;
 $U_{ВП}$ – уровень валовой прибыли, %;
 $U_{пер}$ – уровень условно-переменных расходов на реализацию товаров, %;
 $P_{пост}$ – сумма условно-постоянных расходов на реализацию товаров, млн р.;
 $УР$ – сумма управленческих расходов, млн р.;

$$П = \sum O \cdot d_i (p_i - U_{пер_i}) - C_n, \quad (2)$$

где $П$ – прибыль от реализации продукции, млн р.;
 O – общий объем реализации продукции в натуральной оценке, млн р.;
 d_i – доля продаж i -го вида продукции в общем объеме реализации, %;
 p_i – цена i -го вида продукции (минус налоги), млн р.;
 $U_{пер_i}$ – условно-переменные расходы i -го вида продукции, %;
 C_n – сумма условно-постоянных расходов, млн р.

Как видно из данных формул, при увеличении объемов продаж возрастает сумма условно-переменных расходов, что приводит к сокращению прибыли от реализации продукции и товаров, в то время как условно-постоянные расходы не изменяются под влиянием объемного показателя. Следовательно, в случае падения выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг значительные суммы условно-постоянных расходов увеличивают риск сокращения прибыли, но в условиях роста объема продаж условно-постоянные расходы позволяют увеличить прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг.

Таким образом, чем больше удельный вес условно-постоянных расходов и выше уровень операционного рычага, тем больше возможные колебания прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг и тем ниже ее качество. При этом величина условно-постоянных расходов зависит от остатков основных средств и нематериальных активов и численности работников аппарата управления (амортизация и повременная заработная плата – это основные составляющие условно-постоянных расходов).

• *Запас финансовой прочности* (отклонение фактически полученной выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг от точки безубыточности). Чем больше данный показатель, тем меньше шансов попадания организации в зону убыточности при условии падения объема продаж.

Организации, имеющие меньшую сумму условно-постоянных и управленческих расходов, быстрее преодолевают точку безубыточности. Напротив, при высоком удельном весе условно-постоянных и управленческих расходов точка безубыточности преодолевается значительно позднее, так как она рассчитывается как отношение условно-постоянных и управленческих расходов к уровню маржинального дохода (формулы (3) и (4)):

$$Вб = \frac{\sum P_{пост} + УР}{U_{ВП} - УР_{пер}} \cdot 100, \quad (3)$$

где $Вб$ – объем реализации товаров, обеспечивающий безубыточность основной текущей деятельности в организациях сферы обращения, млн р.;

$\sum P_{пост}$ – сумма условно-постоянных расходов на реализацию товаров, млн р.;

$УР$ – сумма управленческих расходов, млн р.;

$U_{ВП}$ – уровень валовой прибыли, %;

$УР_{пер}$ – уровень условно-переменных расходов на реализацию товаров, %;

$$Вб = \frac{C_n}{1 - U_{пер}}, \quad (4)$$

где $Вб$ – выручка от реализации продукции, обеспечивающая безубыточную производственную деятельность, млн р.;

C_n – сумма условно-постоянных расходов на производство и реализацию продукции, млн р.;

Упер – уровень условно-переменных расходов на производство и реализацию продукции, коэффициент.

- *Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами* (отношение долгосрочных и краткосрочных обязательств к итогу баланса). Чем больше удельный вес обязательств, тем больше возможные колебания прибыли за счет обслуживания внешнего долга и тем ниже качество прибыли.

- *Дифференциал финансового рычага* (разность между рентабельностью активов и процентной ставкой за кредит). Чем больше данный показатель, тем больше шансов, что организация будет получать прибыль даже при повышении стоимости кредитных ресурсов, следовательно прибыль является устойчивой и качественной.

- *Контролируемость расходов*. Оценивают по уровню расходов в выручке от реализации товаров, продукции, работ, услуг. Если изменения уровня расходов по элементам затрат незначительны (не превышают 10%), то прибыль можно признать качественной, так как ее резкие колебания из-за изменения расходов маловероятны.

2. *Факторы изменения прибыли с целью оценки результативности управления ресурсами организации*. На данном этапе оценки риска потери прибыли изучают влияние факторов на формирование валовой прибыли (в организациях сферы обращения) и прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг, а именно:

- *Влияние выручки от реализации товаров и уровня валовой прибыли (среднего размера торговой надбавки, наценки)* на изменение суммы валовой прибыли определяют, используя формулу (5):

$$ВП = B \cdot U_{ВП} : 100, \quad (5)$$

где $ВП$ – сумма валовой прибыли, млн р.;

B – выручка от реализации товаров, млн р.;

$U_{ВП}$ – уровень валовой прибыли, %.

Применение данной формулы позволяет оценить влияние эффективности менеджмента по наращиванию объема продаж и формированию ценовой политики организации на изменение суммы валовой прибыли. Прирост валовой прибыли может быть достигнут как за счет наращивания объемов продаж, так и за счет увеличения торговых надбавок, наценок (что в условиях конкуренции на товарных рынках практически невозможно).

- *Влияние выручки от реализации товаров в целом по организации, ее структуры и уровня валовой прибыли по товарным группам или отраслям сферы обращения (структурным подразделениям)* на изменение суммы валовой прибыли определяют, используя формулу (6):

$$ВП = \sum B \cdot d_i \cdot U_{ВПi}, \quad (6)$$

где B – выручка от реализации товаров в целом по организации, млн р.;

d_i – удельный вес i -й отрасли или i -й товарной группы в выручке от реализации товаров, коэффициент;

$U_{ВПi}$ – уровень валовой прибыли i -й отрасли или i -й товарной группы, коэффициент.

Формула (6) позволяет оценить вклад различных структурных подразделений (отраслей сферы обращения или товарных групп) в общую сумму прироста валовой прибыли.

- *Влияние факторов на изменение суммы прибыли от реализации* продукции, товаров, работ, услуг определяют, используя формулы (1) и (2).

При интерпретации результатов факторного анализа прибыли от реализации товаров необходимо помнить, что изменение прибыли за счет выручки от реализации товаров и уровня валовой прибыли должно быть положительно, что характеризует эффективность менеджмента относительно маркетинговой, ассортиментной и ценовой политик организации. Влияние расходов на реализацию товаров и управленческих расходов обычно дает отрицательное отклонение прибыли от реализации. Однако в этом случае важно, чтобы снижение прибыли за счет расходов на реализацию товаров и управленческих расходов было перекрыто ее приростом за счет уровня валовой прибыли и выручки от реализации товаров.

В производственных организациях изменение прибыли от реализации продукции за счет цены, физического объема и структуры продаж должно быть положительно, в то время как влияние себестоимости единицы продукции обычно дает отрицательное отклонение прибыли. Поэтому для обеспечения прироста прибыли необходимо, чтобы снижение прибыли за счет себестоимости продукции было перекрыто положительным приростом за счет цен. В противном случае можно говорить, что организация попала в ситуацию «ножницы цен», когда цены на продукцию растут медленнее, чем цены на используемые ресурсы, что приводит к постепенному снижению рентабельности продаж.

• *Влияние диверсификации основных видов экономической деятельности* (структуры выручки и рентабельности продаж) на формирование прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг в многоотраслевых организациях определяют по формуле (7):

$$Pr = \sum B \cdot d_i \cdot Re_i, \quad (7)$$

где Pr – прибыль от реализации товаров, продукции, работ и услуг, млн р.;

B – выручка от реализации товаров, продукции, работ и услуг, млн р.;

d_i – удельный вес i -й отрасли в выручке от реализации товаров, продукции, работ и услуг, коэффициент;

Re_i – рентабельность продаж i -й отрасли, коэффициент.

Формула 7 позволяет оценить целесообразность осуществления основных видов экономической деятельности организации, а также определить их вклад в прирост прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг.

3. *Оценка эффективности текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации.* Наличие прибыли от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности свидетельствует о синхронности доходов и расходов в отчетные периоды. Для оценки степени рискованности осуществления текущей, финансовой и инвестиционной деятельности предлагаем оценивать следующие показатели:

• *Стабильность доходов и расходов организации.* Для этого изучают состав, структуру и динамику доходов и расходов. При этом обращают внимание на статьи, которые формируют наибольший прирост доходов или расходов. Знание конкретных источников их формирования является полезным для оценки возможности их повторения в будущем.

• *Коэффициент достаточности выручки для покрытия расходов по текущей деятельности* (отношение выручки продукции, товаров, работ, услуг к расходам по текущей деятельности). Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг является основным стабильным источником покрытия расходов по текущей деятельности, поэтому чем выше ее рост по сравнению с ростом расходов, тем ниже риск потери прибыли.

• *Рентабельность продаж* (отношение прибыли от реализации товаров к выручке от реализации товаров, умноженное на 100%) и рентабельность расходов (отношение прибыли по текущей деятельности к сумме расходов по текущей деятельности, умноженное на 100%). Данные показатели характеризуют эффективность текущей деятельности организации: чем выше их значение, тем ниже риск потери прибыли.

• *Рентабельность финансовой (инвестиционной) деятельности организации* (отношение прибыли от финансовой (инвестиционной) деятельности к расходам по финансовой (инвестиционной) деятельности, умноженное на 100%). Данные показатели раскрывают эффективность финансовой и инвестиционной деятельности организации, при их росте можно говорить о снижении риска потери прибыли.

• *Кредитная нагрузка на бизнес* (отношение суммы расходов по оплате процентов за кредит к выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг). Рост данного показателя свидетельствует об опережающем темпе роста расходов по привлечению кредитных ресурсов по сравнению с ростом выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг, что оценивается как повышение риска угрозы потери прибыли.

Предлагаемая методика мониторинга риска потери прибыли (возникновения убытка) дает возможность оценить эффективность управленческой деятельности по организации и осуществлению основных бизнес-процессов организации, конкурентоспособность и рыночную позицию организации на рынке товаров и услуг.