

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ

М.С. Рагозина, студент

И.В. Шишкина, ст. преподаватель

Пермский государственный национальный исследовательский университет
(Россия, г. Пермь)

DOI: 10.24411/2500-1000-2020-10953

Аннотация. В статье дается определение инвестиционной привлекательности компании через управление затратами. Этот вопрос актуален для любого предприятия, независимо от организационной формы и масштабов производства. Показатели привлекательности напрямую зависят от затрат и из структуры, соотношения постоянных и переменных издержек. Статья показывает опыт управления затратами, приводящий не только к улучшению финансовых результатов компании, но и показателей ее инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность; затраты; управление затратами; бюджетирование; бюджет; операционный рычаг; запас финансовой прочности.

Понятие инвестиционной привлекательности предприятия неоднозначно и объясняется разными экономистами по-разному.

Подходы зарубежных экономистов ученых и практиков к определению «инвестиционная привлекательность предприятия» основаны на привлекательность его рыночной стоимости через оценку стоимости его акций, которая рассчитывается самим инвестором с учетом связи риска и доходности и субъективных предпочтений. Российские ученые и практики определяют смысл инвестиционной привлекательности, используя целый набор конкретных и разнообразных характеристик, причем мнения их разнообразны.

Некоторые за основу привлекательности компании берут финансовое состояние предприятия [6], другие – эффективность использования денежных средств [8].

Часто инвестиционная привлекательность, рассматривается как, «комплексный показатель, характеризующий целесообразность инвестирования средств в данное предприятие» [7].

Систематизируя различные точки зрения на определение «инвестиционная привлекательность предприятия», можно видеть различные подходы.

Понятие «инвестиционная привлекательность» рассматривается по-разному в

зависимости от ее факторов и целей компании и инвестора.

Анализ инвестиционной привлекательности предприятия можно разбить на несколько составляющих, одна из которых – анализ потенциальной прибыли – исследование альтернативных вариантов вложений, сравнение прибыльности и уровня риска.

Приоритетное направление деятельности предприятий, а значит их интереса для инвестора, связано с организацией эффективного управления затратами, их оптимизации, обеспечения конкурентоспособности продукции, и получения на данной основе прибыли, обеспечения финансового состояния, соответствующего критерию устойчивости.

Управлять затратами – значит использовать один из множества методов. Такой выбор будет обусловлен целями предприятия и условиями, которые существуют для применения выбранного метода. Вследствие этого стоит обратить внимание на существующие в мировой и российской практике методы управления затратами и условия, в которых их можно использовать и прежде всего на организацию бюджетирования на предприятии.

Многие компании даже если и практикуют бюджетирование, то используют жесткие сметы. Это означает, что предпри-

ятие производят планирование вперед на год, основываясь на прогнозе производства и продаж выпускаемой продукции, при этом расходы делят на 12 месяцев (4 квартала) делая их постоянными, а также быстро составить отчеты по месяцам (кварталам). Подобные сметы позволяют сформировать общее представление об ожидаемом чистом доходе, если объем производства и реализации будет соответствовать запланированным значениям. Основной проблемой таких смет является отсутствие возможности корректировать текущие затраты. Так как обычно факт отличается от плана, то в случае изменений объема производства, принять правильные управленческие решения проблематично, так же недостаточно или затруднительно бывает получить информацию о местах и причинах увеличения затрат, что снижает контроль над ними.

В противовес жестким сметам существуют гибкие, основанные на переменных затратах, которые могут меняться при изменениях объемов производства и реализации или смены видов продукции. При этом постоянные расходы так же есть. Такие сметы помогают контролировать затраты каждого подразделения или всего предприятия.

На сегодняшний день существует множество методов управления затратами, применение которых зависит от специфики предприятия. Но все они направлены на решение вопросов увеличения прибыли

компании, а значит и ее привлекательности для инвесторов.

Рассмотрим вопросы возможного увеличения прибыли и привлекательности через управление затратами с помощью бюджетирования на примере компании «Фактор-Сервис», работающей на рынке продажи нефтепродуктов с 2004 года. Компания работает как напрямую с производителями, так и с крупными дистрибьюторами. Топливо поставляется на рынок края и в регионы России. Компания является представителем малого бизнеса, а в современных условиях их развитие приоритетно и имеет государственную поддержку. Все это означает острую необходимость оценки их инвестиционной привлекательности.

Чтобы улучшить финансовое положение компании в целом необходимо создать новую систему управления затратами, которая будет заключаться в разработке документооборота, проведении факторного анализа и планирования в форме бюджетов.

Бюджетирование является связующим звеном всех предложенных мероприятий. В организацию бюджетирования входит разработка центров ответственности и документооборота, а порядок построения бюджетов позволяет оперативно отслеживать влияние факторов на сумму затрат.

Для ООО «Фактор-Сервис» была разработана следующая структура ЦФО, учитывающая особенности организационной структуры компании (рис.).

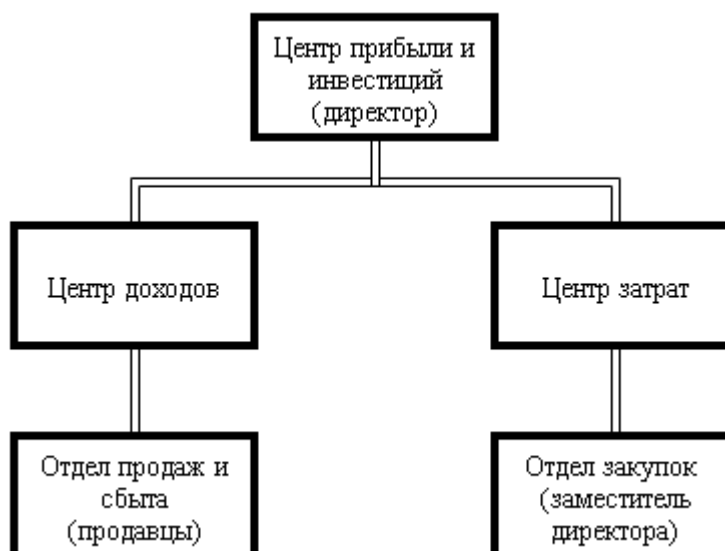


Рис. Структура центров финансовой ответственности для ООО «Фактор-Сервис»

Каждый центр ответственности имеет свои функции, показатели деятельности и планы, который необходимо составлять на определенный период. Так как каждый центр ответственности будет составлять один из бюджетов.

Отметим, что оптимизация затрат рассматривается на основе средней цены реализуемого компанией топлива.

Так как фонд оплаты труда занимает большую долю в расходах (40% косвенных затрат) имеет смысл рассмотреть оптимизацию затрат в бюджете фонда оплаты труда.

Оптимизация затрат может быть достигнута за счет: изменения организационной структур компании. Перевод продавцов на оклад и проценты с продаж, что мотивирует работников быть более производительными. Переход на аутсорсинг бухгалтерии и на абонентское юридическое обслуживание, работа по договору не требует отчислений в ФСС и договор можно расторгнуть в любое время. Это изменит ФОТ на 2529 тыс. руб.

Теперь перейдем к операционному бюджету, который начинается с бюджета продаж.

Предложенная сельдно-премиальная оплата труда продавцов, должна обеспечить рост продаж, но не в первые два квартала, так как персоналу нужно адаптироваться к ней. Как показывает анализ рынка нефтепродуктов и опыт работы других компаний в 3 квартале уже возможен прирост объема продаж на 10%, а в 4 квартале прирост 10% по сравнению с 3 кварталом. За год темп роста предположительно составит 110%. В среднем по отрасли темпы роста продаж увеличиваются на 10-20%. По данным РОССТАТ цены на топливо увеличивается в среднем на 5-6% в год. Все это увеличивает объемы продаж до 1616 т в год, а соответственно изменяются и объемы закупок.

Далее составляется бюджет накладных расходов – коммерческих и управленческих. Это важный этап бюджетирования для компании т.к. именно из-за роста косвенных затрат и произошло снижение прибыли.

Внутри бюджета затраты группируем на условно-переменные и условно-постоянные. Плановые показатели отражены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1. Бюджет коммерческих расходов, тыс. руб.

Бюджет коммерческих расходов					
Статьи бюджета	в том числе:				
	год	I	II	III	IV
Выручка от продаж	85631	19463	19725	21986	24457
Условно-переменные:					
Расходы на транспортировку (+10% в II, III кв.)	6250	1450	1450	1595	1755
Проценты от продаж продавцов, (3% от продаж на продавца)	514	117	118	132	147
Отчисления на социальные нужды	154	35	36	40	44
Реклама (+1,5% в II кв., +10% в III-IV кв., увеличение пропорционально выручке)	307	70	71,1	78,9	87,5
Условно-постоянные:					
Оплата труда продавцов (оклад)	288	72	72	72	72
Отчисления на социальные нужды	86,4	21,6	21,6	21,6	21,6
Аренда нефтебазы	240	60	60	60	60
Содержание сайта	120	30	30	30	30
Итого	7959	35572	35572	35572	35572

Отметим, что раньше рекламу учитывали, как условно-постоянные затраты. Но так как сумму рекламного бюджета в компании принято определять от объема продаж, то эти затраты можно считать пере-

менными и увеличивать их на несколько процентов каждый квартал, а не расходовать одной и той же суммой в течение года.

Таблица 2. Бюджет управленческих расходов, тыс. руб.

Бюджет управленческих расходов					
Статьи бюджета	в том числе:				
	год	I	II	III	IV
Оплата труда управленческого персонала	2810	660	660	660	660
Оплата труда водителей	480	120	120	120	120
Отчисления на социальные нужды	987	234	234	234	234
Оплата труда служб аутсорсинга	660	165	165	165	165
Аренда офиса (в т.ч. ЖКУ)	120	30	30	30	30
Прочие расходы	100	25	25	25	25
Итого	5156	1234	1234	1234	1234

Стоит отметить сокращение затрат на аренду офиса, так как его можно использовать только для переговоров, либо как помещение хранения документов, всю остальную работу можно проводить онлайн. До корректировки затраты на офис в год составляли 180 тыс. руб.

Эффективность предложенной методики оптимизации затрат может быть доказана изменениями в таких показателях как: рентабельность издержек, сила операционного рычага, точка безубыточности продаж и зона финансово устойчивости.

Как показали расчеты детерминированного анализа, все факторы, кроме пере-

менных затрат, повлияли положительно. Достичь роста рентабельности издержек удалось за счет увеличения цены реализации (+5,1%), сокращения постоянных затрат (+3,26%), в меньшей степени на рост рентабельности повлияло изменение объема продаж (+0,8%). В целом показатель рентабельности издержек возрастет до 5,3%. Эти меры позволят увеличить рентабельность издержек до уровня 5,3%, спровоцируют рост прибыли от продаж на 3 772 тыс. руб.

Расчет силы операционного рычага представлен в таблице 3.

Таблица 3. Расчет операционного рычага

Показатель	Отчетный год	План	Отклонение
Выручка, тыс. руб.	75909	85631	9722
Переменные затраты, тыс. руб.	67077	75443	8366
Постоянные затраты, тыс. руб.	8307	5891	-2416
Суммарные затраты, тыс. руб.	75384	81334	5950
Маржинальный доход, тыс. руб.	8832	10188	1356
Валовая прибыль, тыс. руб.	14995	18084	3089
Сила операционного рычага	0,59	0,56	-0,03

Исходя из расчетов, сила операционного рычага была 0,6, а сейчас чуть больше 0,5. Снижение этого показателя означает еще менее рисковое состояние компании: процентное изменение EBITDA в зависимости от динамики выручки сокращается.

При этом данная степень риска остается в пределах низкого значения рисков, а также укладывается в критерий оптимизации равный 3,16.

Расчет показателей инвестиционной привлекательности показан в таблице 4.

Таблица 4. Показатели инвестиционной привлекательности

Показатель	Отчетный год	План	Отклонение
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	75909	85631	9722
Валовая прибыль, тыс. руб.	14995	16371	1376
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	75384	81334	5950
Сумма переменных затрат, тыс. руб.	67077	75443	8366
Сумма постоянных затрат, тыс. руб.	8307	5891	-2416
Сумма маржинального дохода, тыс. руб.	8832	10188	1356
Доля маржинального дохода в выручке, %	11,6	11,9	0,3
Безубыточный объем продаж, тыс. руб.	71397	49513	-21884
Запас финансовой устойчивости, тыс. руб.	4512	36118	31606
Запас финансовой устойчивости, %	5,9	42,2	36

Подводя итоги, стоит сказать, что необходимость оптимизации затрат и совершенствования управления ими приводит к увеличению финансовых результатов, а это может послужить одним из пунктов принятия положительного решения инве-

сторов. Прогнозы и предложения относятся к 2021 году.

В современной ситуации, когда малый бизнес испытывает большие затруднения, даже небольшое положительное изменение может быть достаточно существенным.

Библиографический список

1. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: Дело и Сервис, 1998. – 304 с.
2. Русак Н.А., Русак В.А. Анализ финансового состояния субъекта хозяйствования – Мн.: Высшая школа. 1997 – 310 с.
3. Матвеев Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия // Труды МГТА: электронный журнал. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://e-magazine.meli.ru/vipusk_19/262_v19_Matveev.doc (дата обращения: 17.02.2020).
4. Асаул А.Н., Войнаренко М.П., Пономарева Н.А., Фалтинский Р.А. Корпоративные ценные бумаги как инструмент инвестиционной привлекательности компаний. – М.: АНО «ИПЭФ», 2008.

5. Босляков С.В. Инвестиционная привлекательность в контексте гармонизации финансовых интересов инвестора и предприятия-реципиента // Современные технологии управления. – 2015. – №7. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://soman.ru/article/5502/>
6. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов. – М.: Омега-Л, 2013. – 528 с.
7. ПБУ 10/99 «Расходы организации»
8. Статья 320 НК РФ. Порядок определения расходов по торговым операциям (в ред. Федерального закона от 06.06.2005 N 58-ФЗ). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
9. СБИС – сайт Электронной отчетности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sbis.ru/>(дата обращения: 11.05.2020)

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE COMPANY THROUGH COST MANAGEMENT

M.S. Ragozina, *Student*

I.V. Shishkin, *Senior Lecturer*

Perm State National Research University
(Russia, Perm)

Abstract. *The article defines the investment attractiveness of a company through cost management. This question is relevant for any enterprise, regardless of the organizational form and scale of production. Attractiveness indicators directly depend on costs and from the structure, the ratio of fixed and variable costs. The article shows the experience of cost management, leading not only to an improvement in the financial results of a company, but also indicators of its investment attractiveness.*

Keywords: *investment attractiveness; expenses; cost management; budgeting; budget; operating lever; financial safety margin.*