

УДК 338.4

А.Д. Попова, В.В. Краснова*

ДОХОДЫ И ИЗДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПОИСКИ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

В данной статье исследуются наличие взаимосвязи между доходами и издержками предприятия, их особенности формирования, а также пути повышения прибыли предприятия за счет реформации издержек организации.

Ключевые слова: доходы, экономика, издержки, производство, продукция, выручка, прибыль.

В условиях экономического кризиса предприятия в целях сохранения своего бизнеса, производства и ликвидности, вынуждены сокращать любые формы затрат: начиная от трудовых ресурсов, и заканчивая производственными мощностями, занимаемыми площадями и основными средствами [3].

Издержки – это затраты, формирующие производство. Различают бухгалтерские (явные) и альтернативные (неявные) издержки. Бухгалтерские издержки – это затраты предприятия на приобретение факторов производства (материальные затраты, амортизация, оплата труда, прочие комиссионные платежи, и т. п.). [6]. Альтернативные издержки – это затраты, которые фирма отвлекает от производства одного товара (В) и использует для производства другого товара (А). Таким образом, издержки и прибыль фирмы являются важными экономическими характеристиками, которые определяют эффективность ее хозяйственной деятельности [9].

Взаимосвязь между издержками и доходами выглядит следующим образом (см. рис. 1).



Рис. 1. Схема взаимосвязи доходов и издержек [5]

Привлекая необходимые ресурсы для того или иного товара или же услуги, предприятие формирует издержки, затем, используя факторы производства, организация производит продукцию, за счет реализации которой получает доход (выручку).

Доход – это целевая сторона. Прибыль в настоящее время – главное стратегическое направление многих предприятий. Между тем многие производители ошибочно

* © Попова А.Д., Краснова В.В., 2016

Попова Анастасия Дмитриевна (nastya.pop2011@yandex.ru), Краснова Виктория Вячеславовна (kafeson@mail.ru), кафедра экономики инноваций, Самарский университет, 443086, Российская Федерация, г. Самара, Московское шоссе, 34.

полагают, что важно добиться максимальной прибыли любыми средствами и путями. **Вовсе нет.** Взаимосвязь доходов и издержек может с успехом повлиять на оптимизацию уровня прибыли. Так, несложный расчет дохода и одной из форм издержек позволит выявить соотношение, которое впоследствии определит наличие неявных издержек (рис. 2, 3).

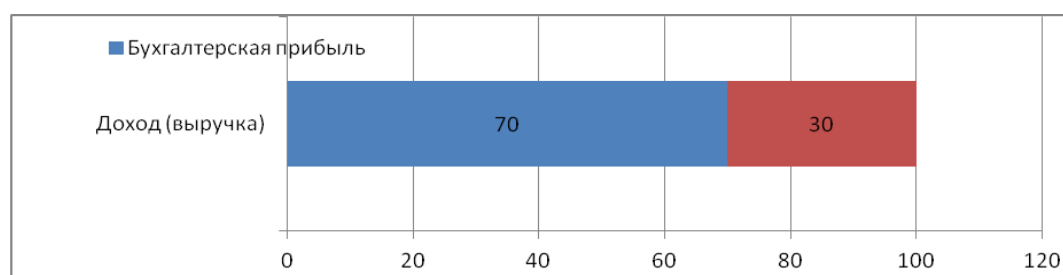


Рис. 2. Вариант 1: структуризация дохода предприятия [10]

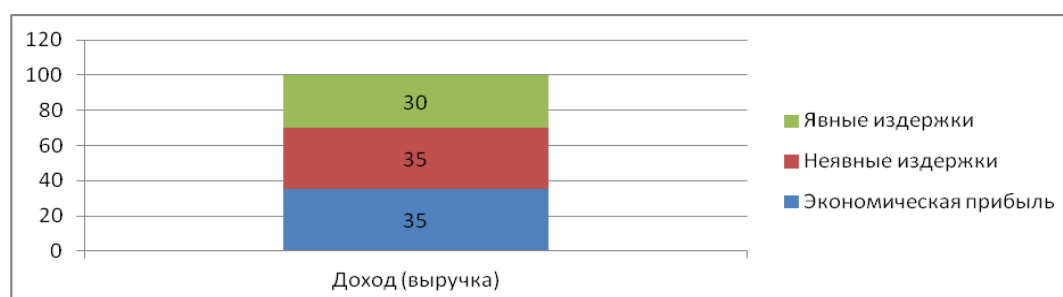


Рис. 3. Вариант 2: структуризация дохода предприятия [11]

Стоит пояснить, что бухгалтерская прибыль равна вычету явных издержек их выручки, экономическая прибыль аналогично, но экономических издержек. В результате существует закономерность управления доходностью, которая так важна: в случае если расчет результата в представленных формах структуризации (рис. 2–3) оказался ниже нуля, то стоит рассматривать иные выгодные сферы вложения ресурсов, а значит, ситуацию нельзя назвать оптимистичной [12].

Если при расчете результат равен нулю, то ситуация говорит об отсутствии альтернативного использования ресурсов, поскольку большей доходности они не принесут. Ситуация с показателем больше нуля свидетельствует о сверхприбыли, а значит, использование альтернативных способов ресурсного обеспечения не может принести доход.

Неявные издержки представляют собой ту часть денежных доходов, которые вполне могли бы быть получены за собственный и самостоятельно используемый ресурс в ином наилучшим способом. Расчет и интерпретация результатов позволяют выяснить наличие данной возможности.

Оптимизация доходности за счет неявных издержек – оптимальное решение, ведь неявные издержки – это:

- неполученная заработная плата, которую мог бы получить бизнесмен, если бы стал наемным служащим;
- неполученные проценты по вкладу, если бы бизнесмен отнес их в банк под проценты или же вложил в ценные активы и т. п.;

– неполученная плата за сдачу собственности в аренду (недвижимость, транспорт, лизинг и т. п.) [8].

К тому же современные процессы глобализации и трансформации бизнеса вносят и свои коррективы в особенности повышения доходности. Так, на практике известны случаи, когда бизнес строился на основе инвестирования. Предприниматель не строил заводы, не закупал оборудования, но при наличии собственного капитала или ценных бумаг, дивидендов он инвестировал средства в посредническое производство, получая прибыль. В результате, при полном отсутствии издержек, которые в основном не более чем временные, бизнес может успешно существовать и развиваться [12].

Российский рынок также далек от совершенства. Отечественный бизнес находится в условиях дифференцированной конкуренции. Многие сферы бизнеса отличаются монопольным положением. Другим же свойственна низкая конкуренция, которая приводит к росту непрофильного бизнеса, соответственно, многие компании теряют рыночную уверенность и прибыль. Усиленная конкуренция сопровождается затрудненным проникновением на рынок и соответствующими затратами на внедрение и освоение рыночной среды. Многие расходы предприятий выглядят именно так, а это значит, что наравне с производственными затратами компании должны дополнительно учитывать затраты на внешнеполитические условия, обеспечивающие «долговечность» существования на рынке. И речь идет не о бюджете на рекламу, маркетинговые и инновационные технологии, а о конкретных затратах в виде нелегальных отчислений в фонды компаний-гигантов. Действительно, по сей день сохранены те самые издержки 90-х, когда продавцы на рынках, для того, чтобы продать товар, «отбашляли» «хозяину» за место, безопасность и «крышу». Дикость отечественного рынка поражает своими особенностями. Прибыль многих компаний попросту им не принадлежит, она отправляется, делится, перечисляется проценты иному «собственнику» рынка, зоны, места, территории, где реализуются и продаются товары или услуги.

Несмотря на все эти катастрофические упущения в области регулирования рынка, все же многие компании умело используют услуги по сокращению расходов бизнеса.

На текущий момент наиболее популярным средством сокращения издержек является адаптация на рынке наравне с основной деятельностью еще и благодаря непрофильным услугам. Например, услуги страхования во многих компаниях сопровождаются продажей внутренних акций компаний (активно использует компания «Росгосстрах»), или же наоборот: в сфере банкинга активно практикуется страхование вкладов, жизни кредитора, имущества, взятого в кредит, и т. п. (Сбербанк и его дочерний филиал «Сбербанк-Страхования», а также «ВТБ-Страхование», «Альфабанкстрахование» и т. п.) [8].

Вместе с тем многие бизнесмены открывают профильные услуги с целью сокращения издержек от производственных отходов. Дальнейшую переработку отходов в потребное сырье применяют бумажно-целлюлозные предприятия, например Байкальский ЦБК, БЦБК. В результате предприятия не только лишают себя каких-либо отходов, но и делают на этом дополнительную прибыль.

Отечественные предприниматели практикуют и замену «живого» управления на новые автоматизированные системы. Высокотехнологичные роботы не только замещают труд человека, но и приносят значительную экономию на управленческих издержках. Более того, роботы и автоматизированные системы абсолютно лишают компании так называемого «человеческого фактора», типичных ошибок, рисков и т. п. В России таких предприятий немного ввиду дороговизны решения, но частично системы управления и контроля замещены на заводе АвтоВАЗ и преимущественно на зарубежном рынке, например, это Novartis, Санофи, AstraZeneca и т. п.

Российские предприниматели в большей мере сокращают издержки за счет налаживания взаимовыгодных отношений с поставщиками или посредниками. Взаимные

услуги, как правило, налажены на фермерских производствах, в деревообрабатывающем, сырьевом бизнесе, где при продаже сырья поставщику компания взамен получает готовую продукцию, и наоборот: сдал молоко – получил сметану – переработку вернул на подкорм животным, или передал необработанный лес – при обработке излишнюю стружку сдал для создания «подушек леса» и т. п. Такие взаимные контакты обеспечивают возможность получения льготного обеспечения, которое, в свою очередь, остается выгодным для двух сторон [4].

Россия отличается специфичным подходом в сокращении издержек, во многом он не ориентирован на развитие отрасли, получение новых навыков, знаний, инновационного развития и даже применения инвестиций. Российские предприниматели снижают издержки, исходя из пережитков советского прошлого, а также опыта жестоких «девяностых»: примитивно, но с обязательной выгодой. Несмотря на то что отечественный рынок имеет массу примеров компаний, которые могут поделиться опытом более эффективного управления по достижению минимизации издержек и максимизации прибыли, к сожалению, все они – это представители международных компаний, чьи филиалы расположились в России: «Моторола», Samsung, LG, ALCOA, Toyota и т. п. [5]. Они успешны только потому, что используют рациональные системы доходов и издержек, уделяя обеим системам равноценное внимание. Безусловно, невозможно достижение максимальной прибыли без планирования всех статей расходов, которое отечественные бизнесмены редко практикуют, как, впрочем, и планирование прибыли. Элементарное незнание, отсутствие качественного образования, управленческих технологий оставляют свой отпечаток на системе эффективного управления главными элементами любого коммерческого предприятия: прибыли и затрат [6].

В результате если рассмотреть способы снижения затрат с точки зрения независимости действий предприятия, то получим следующее: многие из этих способов для своего осуществления требуют наличия необходимых дополнительных внешних условий [7], например: наличие поставщиков, способных обеспечить минимальные риски предприятию; привлечение клиентов на аренду и покупку активов и т. д. Снижение же управленческих и производственных затрат зависит только от желания и способности управленцев предприятия.

Библиографический список

1. Безруких П.С. Состав и учет издержек производства и обращения: учеб. пособие. М.: Новое знание, 2010. 287 с.
2. Безруких П.С. Состав и учет издержек производства и обращения. В помощь бухгалтеру. Положение о составе затрат, комментарии. М.: ФБК, 2012. 224 с.
3. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учебник. 3-е изд. М., 2014. 399 с.
4. Экономическая теория: учебное пособие / Т.Г. Бродская, В.И. Видяпин, А.И. Добрынин [и др.]. М., 2010. 208 с.
5. Волкова О.И., Девяткина О.В. Экономика предприятия (фирмы): учебник. 3-е изд. М., 2012. 601 с.
6. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия. М., 2012.
7. Экономическая эффективность и конкурентоспособность: учебное пособие / Д.Ю. Муромцев [и др.]. ТГТУ, 2010. 96 с.
8. Мэнкью Н.Г. Принципы экономики: учебник. М., 2010. 784 с.
9. Наумов Г.Н. Экономическая теория для предпринимателей / Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. М., 2012. 277 с.
10. Савин К.Н. Экономическая теория: введение в экономический анализ: учебник. М., 2010. 344 с.

11. Титов В.И. Экономика предприятия: учебник. М., 2010. 416 с.
12. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: учебное пособие. М., 2014. 380 с.

References

1. Bezrukikh P.S. Sostav i uchet izderzhok proizvodstva i obrashcheniia: ucheb. posobie [Content and cost accounting of production and circulation: tutorial]. M.: Novoe znanie, 2010, 287 p. [in Russian].
2. Bezrukikh P.S. Sostav i uchet izderzhok proizvodstva i obrashcheniia. V pomoshch' bukhgalteru. Polozhenie o sostave zatrat, kommentarii [Content and cost accounting of production and circulation. In aid of an accountant. Regulation on the composition of costs, commentaries]. M.: FBK, 2012, 224 p. [in Russian]
3. Borisov E.F. Ekonomicheskaiia teoriia. Uchebnik [Economic theory. Textbook]. 2014. 3rd edition, 399 p. [in Russian].
4. Brodskaya T.G., Vidyapin V.I., Dobrynin A.I. et al. Ekonomicheskaiia teoriia. Uchebnoe posobie [Economic theory. Tutorial], 2010, 208p. [in Russian].
5. Volkova O.I., Devyatkina O.V. Ekonomika predpriiatiia (firmy). Uchebnik [Economics of an enterprise (firm). Textbook], 2012, 3rd edition, 601 p. [in Russian].
6. Gruzinov V.P., Gribov V.D. «Ekonomika predpriiatiia» [Economics of an enterprise], 2012 [in Russian].
7. Muromtsev D.Yu. et al. Ekonomicheskaiia effektivnost' i konkurentosposobnost'. Uchebnoe posobie [Economic efficiency and competitiveness. Tutorial]. TGTU, 2010, 96 p. [in Russian].
8. Mankiv N.G. Printsipy ekonomiks. Uchebnik [Principles of economics. Textbook], 2010, 784 p. [in Russian].
9. Naumov G.N. Ekonomicheskaiia teoriia dlia predprinimatelei [Economic theory for entrepreneurs]. Plekhanov Russian University of Economics, 2012, 277 p. [in Russian].
10. Naumov K.N. Ekonomicheskaiia teoriia: vvedenie v ekonomicheskii analiz. Uchebnik [Economic theory: introduction into economic analysis. Textbook], 2010, 344 p. [in Russian].
11. Titov V.I. Ekonomika predpriiatiia. Uchebnik [Economics of an enterprise. Textbook], 2010, 416 p. [in Russian].
12. Tepman L.N. Riski v ekonomike. Uchebnoe posobie [Risks in economics. Tutorial], 2014, 380 p. [in Russian].

*A.D. Popova, V.V. Krasnova**

REVENUES AND COSTS OF AN ENTERPRISE, THE SEARCH FOR WAYS TO IMPROVE ITS EFFECTIVENESS

This article tells about the presence of relationship between income and costs of an enterprise, peculiarities of their formation, as well as ways of increasing company profits at the expense of the reformation of costs of an organization.

Key words: revenues, economics, costs, manufacture, production, revenue, profit.

Статья поступила в редакцию 29/1/2016.
The article received 29/1/2016.

* *Popova Anastasia Dmitrievna* (nastya.pop2011@yandex.ru), *Krasnova Viktoria Vyacheslavovna* (kafecon@mail.ru), Department of Economics of Innovations, Samara University, 34, Moskovskoye shosse, Samara, 443086, Russian Federation.