

максимально возможный, уровне. Соответственно можно констатировать тот факт, что в настоящее время в розничной торговле республики акцент в проведении ценовой политики как совокупности подходов к процессу формирования торговых надбавок вообще делается на тактических ценовых мероприятиях в ущерб действиям стратегическим, направленным на достижение долгосрочных целей. Кроме того, можно отметить и то, что многие предприятия розничной торговли не определяют свои маркетинговые цели в целом и цели ценовой политики в частности, что в совокупности делает невозможным проведение эффективной антикризисной программы.

*Н.А. Ефимова, О.П. Ефимова
БГЭУ (Минск)*

<http://edoc.bseu.by>

ЭФФЕКТ ОПЕРАЦИОННОГО РЫЧАГА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Одним из основных факторов, влияющих на величину прибыли, является товарооборот; его изменение влечет за собой изменение прибыли. Иногда наблюдается такая ситуация, когда изменение товарооборота вызывает еще более сильное изменение прибыли. Это явление называется эффектом производственного (операционного) рычага. Чаще всего более высокие темпы роста прибыли по сравнению с темпами роста товарооборота возникают за счет экономии на постоянных издержках.

Суть экономии на постоянных издержках заключается в том, что при росте товарооборота переменные затраты растут пропорционально и, как правило, при этом не меняется их доля (удельный вес) в выручке. Постоянные затраты до определенных пределов не зависят от размера выручки и при росте товарооборота доля постоянных затрат уменьшается. Использовать экономию на постоянных издержках можно до определенного предела, когда мы сталкиваемся с тем, что нельзя увеличивать товарооборот, не увеличивая постоянные расходы. Эффект операционного рычага позволяет просчитать последствия увеличения постоянных расходов и использовать их как фактор повышения прибыли.

Экономический смысл эффекта операционного рычага заключается в том, что при определенной доле постоянных издержек рост товарооборота на 1 % вызывает прогрессивный рост прибыли. Величину прироста прибыли показывает сила воздействия операционного рычага, рассчитанная по данным предыдущего периода. В практических расчетах для определения силы воздействия производственного рычага применяют отношение результата от реализации после возмещения переменных затрат к прибыли.

Результат от реализации после возмещения переменных затрат представляет собой разницу между товарооборотом и переменными затратами. Этот показатель в экономической литературе обозначается также как сумма покрытия. Желательно, чтобы результата от реализации после возмещения переменных затрат хватало не только на покрытие постоянных затрат, но и на формирование прибыли.

При использовании операционного рычага необходимо учитывать:

- если деятельность предприятия в планируемом периоде приводит не к увеличению, а к снижению товарооборота, то темп снижения прибыли будет более высоким по сравнению с темпом снижения товарооборота;

- увеличение издержек приводит к низким показателям рентабельности, так как предприятие жертвует сегодняшней прибылью для получения более высокой прибыли в будущем;
- непредвиденные расходы и инфляция могут свести на нет положительное влияние операционного рычага.

Но это не означает, что использовать операционный рычаг сложно. Для применения в реальных условиях необходимо принимать значение доли постоянных издержек в рамках "коридора" и постоянно, в течение планируемого периода контролировать удельный вес постоянных издержек и рентабельность.

*О.П. Ефимова, Н.А. Ефимова
БГЭУ (Минск)*

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ — КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТРАСЛИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Экономическая эффективность, отражая уровень развития и степень использования ресурсов, текущих затрат, в то же время характеризуется успехами в достижении прибыли. Для отрасли в целом и любого предприятия общественного питания одним из критериев эффективности служит повышение рентабельности. Рентабельность характеризуется системой показателей, среди которых наибольшее распространение получило отношение прибыли к товарообороту в процентах.

В Республике Беларусь рентабельность товарооборота в 2000 г. по сравнению с 1999 г. снизилась на 0,54 и составила 0,96 %. Такая же тенденция наблюдается и по другим показателям рентабельности. Так, рентабельность издержек снизилась за анализируемый период с 7,7 % до 4,8 %, а рентабельность валового дохода — с 6,2 до 3,3 %. В то же время рентабельность государственных предприятий выше, чем в целом рентабельность общественного питания республики. Если в 1999 г. рентабельность общественного питания республики составила 1,5 % к товарообороту, то рентабельность государственных предприятий была выше и составила 1,8 % к товарообороту. В процентах к издержкам эти показатели составили соответственно 7,7 и 13,1.

В 2000 г. разрыв между этими показателями был несколько меньше, а по рентабельности в процентах к товарообороту в 2000 г. наблюдается ниже уровень у государственных предприятий, хотя по другим показателям рентабельности выявленная тенденция сохраняется.

Следует отметить, что в государственном секторе общественного питания преобладают столовые учебных заведений, которые имеют значительные льготы и не учитывают отдельные затраты в издержках. Поэтому прибыль, рассчитанная в процентах к издержкам в системе государственного сектора выше, чем у негосударственного.

Представляет интерес анализ рентабельности общественного питания по сравнению с рентабельностью розничной торговли. Если в 1999 г. рентабельность товарооборота розничной торговли составила 1,33, то общественного питания 1,5, а в 2000 г. соответственно 0,76 % и 0,96 %.

В то же время показатели рентабельности, исчисленные в процентах к валовому доходу и издержкам, в розничной торговле выше, чем в общес-