

ОПЕРАЦІЙНИЙ АНАЛІЗ І ЙОГО ЗНАЧЕННЯ В ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Городецька Т.Б., к.е.н.
Чайковська Н.В.
Щукина В.О.

Одеський національний політехнічний університет

Одним з інструментів дослідження ринку і збереження конкурентоспроможності являється аналіз фінансово – господарської діяльності підприємства, а також аналіз його фінансового стану. Способи та порядок аналізу, які використовуються з метою прийняття управлінських рішень, визначаються функціонуванням фінансового механізму підприємства.

Найефективнішим видом фінансового аналізу є операційний аналіз. Це один з найбільш ефективних способів, що дозволяє аналізувати вплив витрат і виручки на рентабельність продукції і в кінці на ефективність діяльності підприємства. Він дозволяє шляхом моделювання відшукати найбільш вигідне співвідношення між змінними і постійними витратами, ціною продукції і обсягом виробництва. Ефективність його визначається тим, що такий аналіз зводить воедино маркетингові дослідження, облік витрат, фінансовий аналіз та виробниче планування.

Вивченням ролі операційного аналізу та його складових займаються багато вітчизняних та зарубіжних спеціалістів, серед яких: Г.Н. Белова, Л.С. Моджорян [1], О.І. Браун [1], М.А. Вахрушина [2, 3], О.Н. Волкова [4], В.В. Глущенко [5], І.І. Глущенко [5], С.Ф. Голов [6], І.Р. Хакимов [7]. В працях вищеперахованих фахівців загалом звертається увага на операційний аналіз та його складові. Однак мало висвітлюється питання ролі операційного аналізу в прийнятті управлінських рішень.

Операційний аналіз – один з найбільш ефективних способів вимірювання та аналізу витрат. Це елемент управління витратами підприємства, що аналізує вплив витрат і виручки на рентабельність продукції, або підрозділів підприємства. Метою операційного аналізу є знаходження найбільш вигідного поєднання змінних і постійних витрат, ціни та обсягу реалізації. Ключовими елементами операційного аналізу є валова маржа, операційний важіль, поріг рентабельності і запас фінансової міцності підприємства [2, 4].

Валова маржа – різниця між виручкою від реалізації продукції та змінними витратами.

Змінні витрати – це витрати, які змінюються в цілому прямо пропорційно обсягом виробництва продукції. Це можуть бути витрати на сировину і матеріали для основного виробництва, заробітна плата основних виробничих робітників, витрати на збут продукції. Підприємству вигідно мати менше витрат на одиницю продукції, оскільки так воно собі забезпечує, відповідно, і більше прибутку. Зі змінною обсягу виробництва загальні змінні витрати зменшуються чи збільшуються, в той же час, як на одиницю продукції вони залишаються незмінними.

Валова маржа – це розрахунковий показник, сам по собі він не характеризує фінансового стану підприємства чи якогось його аспекту, але використовується в розрахунках ряду показників. Відношення валової маржі до суми виручки від реалізації продукції називається коефіцієнтом валової маржі.

Дія операційного важеля проявляється у тому, що будь – яка зміна витрат від реалізації завжди призводить до більшої зміни величини прибутку.

Ідея операційного важеля ґрунтується на поділі витрат на постійні і змінні. Аналогічний поділ, покладено в основу аналізу беззбитковості, що дає відповідь на запитання: скільки одиниць товарів і послуг має продати підприємство, щоб покрити свої постійні витрати. Ціна при тому має компенсувати всі змінні витрати і враховувати маржинальний дохід для покриття постійних витрат і прибутку. Після продажу кількості товару, необхідної для покриття постійних витрат, маржинальний дохід від кожної додатково проданої одиниці товару піде на формування прибутку.

Операційний важіль вказує, у скільки разів може змінитися значення прибутку при збільшенні чи зменшенні обсягу продажів.

Цей ефект зумовлений різним ступенем впливу динаміки постійних та змінних витрат на формування фінансових результатів діяльності підприємства при змінній обсягу виробництва. Отже, операційний важіль залежить від співвідношення постійних і змінних витрат. Чим більший рівень постійних витрат, тим більша сила впливу операційного важеля. Вказуючи на

темпи падіння прибутку з кожним відсотком зниження виручки, сила операційного важеля свідчить про рівень підприємницького ризику даного підприємства.

Поріг рентабельності – це такий обсяг продажів фірми, при якому виручка від продажів повністю покриває всі витрати на виробництво і реалізацію продукції. Для визначення цієї точки, незалежно від застосовуваної методики необхідно передусім розділити прогнозовані витрати на постійні та змінні.

Постійні витрати – це витрати, величини яких не змінюється зі зміною ступеня завантаження виробничих потужностей, або зміни обсягу виробництва (орендна плата, послуги зв'язку, зарплата адміністрації).

Запас фінансової міцності – це перевищення фактичної чистої виручки над безприбутковим обігом, її сума показує, до якої межі може впасти виручка, щоб не було збитку [3, 5, 7, 8].

Операційний аналіз – це аналіз залежностей фінансових результатів підприємства від витрат і обсягів виробництва (реалізації). Тому його називають також аналізом «витрати – обсяг – прибуток». Цей вид аналізу вважається одним з найбільш ефективних засобів планування та управління підприємством.

Застосування операційного аналізу дозволяє обґрунтувати широкий спектр показників, що впливають на кінцеву ефективність діяльності:

- беззбитковий обсяг продажів і мінімальну ціну реалізації;
- найбільш вигідний асортимент при обмежених ресурсах;
- вплив структурних зрушень в асортименті на прибуток підприємства;
- прийняття замовлення за цінами нижче собівартості;
- прийняття рішення про зниження цін при збільшенні обсягів збуту продукції;
- рішення задачі «виробляти або купувати деталі, напівфабрикати».

Застосування операційного аналізу дозволяє також визначати мінімальну величину замовлення.

Операційний аналіз допомагає визначити найбільш вигідну комбінацію співвідношення між змінними витратами на одиницю продукції, постійними витратами, ціною і обсягом виробництва.

Аналіз джерел показав, що саме операційний аналіз дозволяє оцінювати ефективність роботи організації та вироблення рекомендацій з управління.

Головна роль у виборі стратегії поведінки підприємства належить показнику маржинального доходу. Результати операційного аналізу необхідні керівництву підприємства для прийняття ними правильних управлінських рішень. За допомогою операційного аналізу визначаються резерви, забезпечується об'єктивна оцінка стану резервів виробництва і ступеня їх використання, очевидний реальний дефіцит або збиток ресурсів, об'єктивна потреба в їх збільшенні або приріст виробництва за наявних ресурсах. На базі операційного аналізу розробляються шляхи мобілізації резервів, можливості їх ресурсного та фінансового забезпечення. Операційний аналіз використовує весь комплекс економічної інформації, носить внутрішній і оперативний характер, тому має можливість реально оцінити стан справ в організації, досліджувати структуру собівартості випущеної і реалізованої продукції та окремих її видів, склад комерційних і управлінських витрат, дозволяє з особливою ретельністю вивчити характер відповідальності посадових осіб за отримані відхилення.

Дані операційного аналізу відіграють вирішальну роль у розробці найважливіших питань конкурентної політики підприємства, використовуються керуючими для вдосконалення технології та організації виробництва, для створення механізму досягнення максимального прибутку.

Необхідним елементом операційного аналізу є вивчення структури витрат, тобто співвідношення змінних і постійних витрат підприємства. Причому не існує якоїсь єдиної рекомендації про найкращу структуру витрат навіть у межах однієї галузі. Оптимальність їх співвідношення залежить від конкретних умов роботи підприємства і впливу чинників, включаючи довгострокову тенденцію і щорічні коливання в рівні продажів [6].

Механізм управління ефективністю діяльності підприємства з використанням системи «витрати – обсяг – прибуток» заснований на її залежності від наступних факторів:

- обсягу реалізації;
- суми і рівня чистого операційного доходу;
- суми і рівня змінних операційних витрат;

- суми постійних операційних витрат;
- співвідношення постійних і змінних операційних витрат.

Ці фактори можуть розглядатися як основні при формуванні суми різних видів прибутку, впливаючи на які можна одержати необхідні результати, підвищуючи ефективність діяльності підприємства.

Одним з найбільш простих і ефективних методів операційного аналізу з метою оперативного, а також стратегічного управління прибутком є аналіз «витрати – обсяг – прибуток» який дозволяє відстежити залежність фінансових результатів бізнесу.

Таким чином, можна говорити, що операційний аналіз дозволяє приймати управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності діяльності [6].

На основі проведеної роботи можна дійти до висновку, що операційний аналіз відіграє вирішальну роль у розробці найважливіших питань конкурентної політики підприємства, використовується керуючими для вдосконалення технології та організації виробництва, для створення механізму досягнення максимального прибутку.

Література

- 1 Белова Г.Н., Моджорян Л.С. Практикум по фінансовому менеджменту, 1997.
- 2 Браун О.І. Операційний аналіз як підхід до ціноутворення. М., 2009.
- 3 Вахрушина М.А. Бухгалтерський управлінський облік: Посіб. Для студентів вузів, які навчаються за екон. спеціальностями / М.А. Вахрушина – 6 – е вид., Доп. і перероб. – М.: Омега – Л, 2010.
- 4 Вахрушина М.А. Управлінський аналіз. – Омега – Л, 2010.
- 5 Волкова О.Н. Управлінський облік: Посіб. – К.: Лібра, 2010.
- 6 Глущенко В.В., Глущенко І.І. Розробка управлінських рішень, 2010.
- 7 Голо С.Ф. Управлінський облік: Посіб. – К.: Лібра, 2010.
- 8 Хакимов І.Р. Маржинальна рентабельність і валова маржа. // Вісник КГПИ, 2010.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Акулюшина М.О., к.е.н., доцент
Каландирець Я.І.
Глущенко В.Д.

Одеський національний політехнічний університет

Постановка проблеми. Розвиток малих підприємств є основою успішного функціонування національної економіки. В умовах економічної кризи відчутна складність умов для підприємництва в Україні, що зумовлює надзвичайну актуальність питання ролі державної політики у розвитку підприємництва. Проблеми підприємництва – це насамперед пошук балансу взаємодії держави та бізнесу. В Україні ці відносини далеко не рівноправні, у зв'язку з чим існує низка проблем для розвитку підприємництва, серед яких – втручання держави у підприємницьку діяльність, податкова система, непрогнозованість ситуації для підприємництва, що стимулює тіньову економіку, слабка підтримка підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні фінансові кризи насамперед є об'єктом наукових досліджень таких відомих вчених, як: П. Самуельсон, Дж. Хікс, Т. Тевес, С. Фішер, М. Фрідман. Поряд з соціально-економічною значущістю цей економічний сектор має традиційно низький ступінь життєздатності і є найвразливішим до таких несприятливих чинників, як інфляція, циклічні коливання, податковий тиск, фінансові труднощі й конкуренція великих корпорацій [1]. Однак вплив спаду економіки на бізнес-середовище викликав найбільшу зацікавленість дослідників та науковців на кінець 2008 р., коли економічна криза постала як реальна загроза підприємству в Україні. Фінансово-економічна криза в Україні має специфічний характер. Її фундаментальним чинником та причиною надзвичайної глибини став «сплав» нагромаджених диспропорцій національної економіки [2].