

рівномірності в реалізації управлінських функцій при застосуванні контролінгу, а отже і різні концепції контролінгу. Загально признаним є лише те, що ототожнювати контролінг тільки з контролем не можна, оскільки англійське дієслово «to control» переводиться як «контролювати», «управляти», «регулювати».

Список літератури: 1. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга [Текст] / Д. Хан / Пер. с нем. / Под ред. А.А. Туркача, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 739 с.

Надійшла до редколегії 11.03.12

УДК 338

Г.В.КЛИМЕНКО, студентка, НТУ «ХП», Харків.

УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ ВАЖИЛЕМ ЯК ФІНАНСОВИЙ МЕТОД ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ

У роботі розглянуто фінансовий метод поліпшення прибутковості за рахунок управління операційним важелем. Виявлені фактори впливу на прибуток підприємства.

В работе рассмотрен финансовый метод улучшения прибыльности за счет управления операционным рычагом. Выявлены факторы влияния на прибыль предприятия.

This article describes a method to improve the financial profitability at the expense of operational leverage. The factors of influence on the profits of the enterprise.

Постанова проблеми. Основною метою підприємницької діяльності є отримання прибутку. Прибуток підприємства є критерієм ефективності конкретної виробничої діяльності, основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток. А також в умовах ринкової нестабільності саме прибуток є основним захисним механізмом, що охороняє підприємство від загрози банкрутства. Виходячи з вищесказаного, підприємствам постійно необхідно шукати методи підвищення прибутковості.

Виклад основного матеріалу. При аналізі шляхів підвищення прибутковості важливо розділяти вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, представлених на рисунку.

Перераховані фактори впливають на прибуток не прямо, а через обсяг реалізованої продукції і собівартість, тому для виявлення кінцевого фінансового результату необхідно зіставити вартість обсягу реалізованої продукції і вартість витрат і ресурсів, що використовуються у виробництві, тобто визначити прибутковість.

Таким чином, для підвищення прибутковості підприємства можна використовувати:

1 Приховані резерви компанії і можливості бізнес-оточення (оптимізація витрат, організаційних структур, отримання податкових пільг і преференцій, реінжиніринг бізнес-процесів, збільшення продажів, розвиток партнерських відносин);

2 Сучасні бізнес-технології (постановка системи управлінського обліку (IMR), системи управління клієнтськими відносинами (CRM), системи управління бізнес-процесами на підприємстві (ERP), стратегічне планування розвитку бізнесу, впровадження системи бюджетування, аутсорсинг).

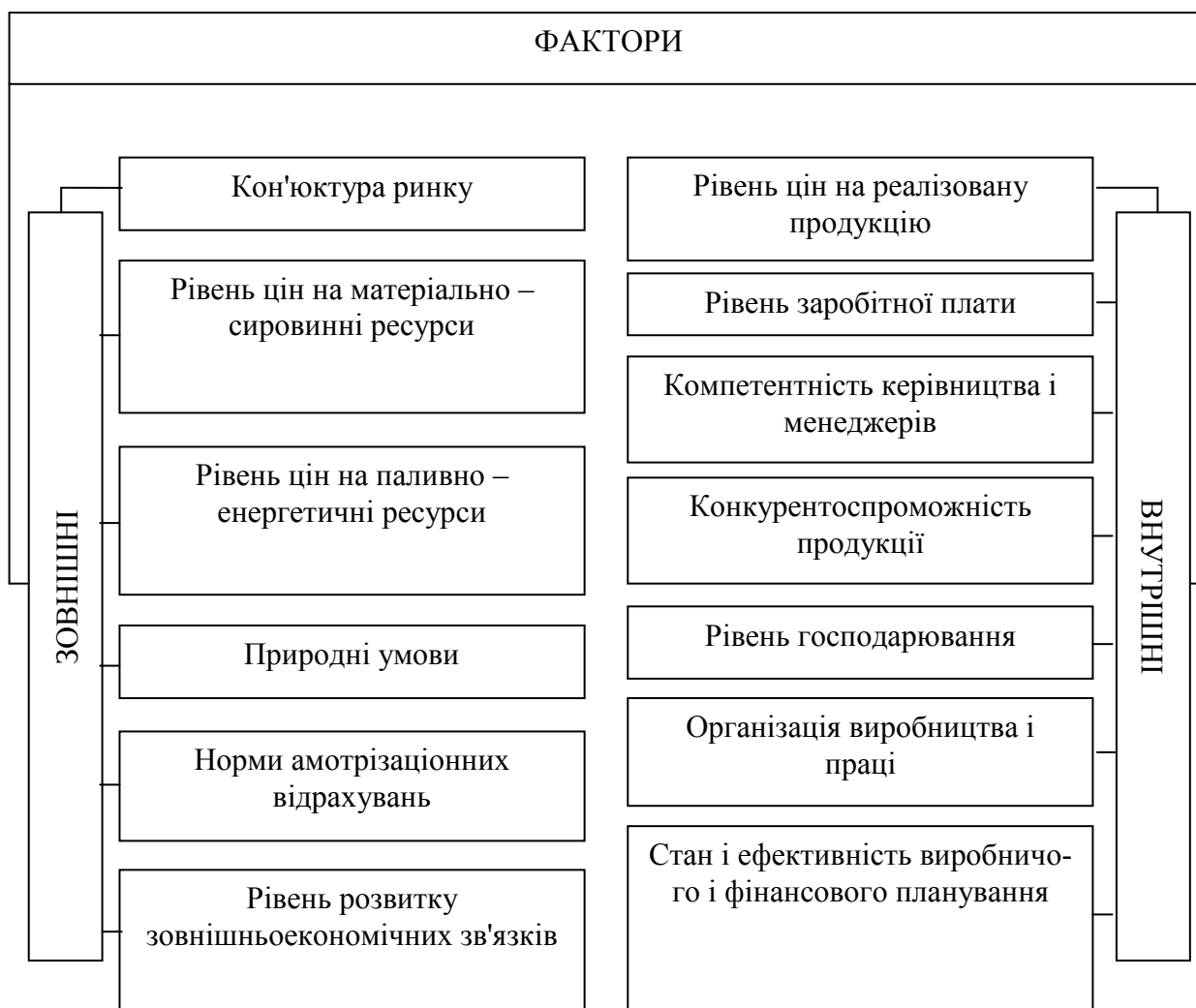


Рис. – Фактори, що впливають на прибутковість підприємства

В даній статті розглянемо управління операційним важелем як фінансовий метод підвищення прибутковості.

Фінансові методи – це способи впливу фінансових відносин на господарський процес.

В залежності від специфіки підприємства, загальної економічної ситуації можливо визначити сукупність фінансових методів, які забезпечать оптимальний результат. Для збільшення прибутковості можна впливати на величину

прибутку, змінюючи ціну і обсяг реалізації, асортимент продукції, проводити раціональну кредитну політику; також можливо управляти витратами.

Аналіз взаємозв'язку між витратами, обсягом продажів і прибутком є потужним інструментом управління, який дозволяє менеджерам досить швидко і легко приймати економічно обгрунтовані рішення щодо планування та здійснювати контроль за поведінкою витрат і витрат.

Сутність аналізу співвідношення "витрати – обсяг – прибуток" полягає у встановленні того, як зміни в обсязі продажів впливають на зміни у витратах, витрати і прибутки. Аналіз взаємозв'язку "обсяг – витрати – прибуток" використовується також для визначення впливу зміни змінних, постійних витрат і витрат, доходу від продажів на величину фінансового результату (прибуток / збиток). Рішення проблеми максимізації або приросту прибутку залежить від скорочення тих чи інших витрат і витрат. При вирішенні цих взаємопов'язаних завдань виявляється ступінь чутливості прибутку до зміни доходу від продажів. Для вимірювання ступеня чутливості прибутку використовуються показники операційного важеля. Ефект операційного важеля полягає в тому, що будь-яка зміна доходу від продажу призводить до сильнішого зміни прибутку.

Існують декілька методів розрахунку операційного важеля, але найчастіше використовується відношення маржинального прибутку до прибутку від основної діяльності.

При такому підході економічний сенс виробничого важеля полягає в тому, що він показує, на скільки зміниться прибуток від основної діяльності підприємства при зміні виручки на 1%. Наприклад, значення важеля 15% говорить, що при зміні виручки від реалізації на 1% прибуток підприємства зміниться на 15%.

Ефект виробничого важеля при будь-якому методі розрахунку залежить від відносної величини постійних витрат і витрат. Чим вище рівень постійних витрат і витрат до рівня змінних витрат і витрат, тим вище рівень виробничого важеля.

З точки зору максимізації прибутку більш вигідним є:

- високий виробничий важіль у разі стійкого зростання обсягів реалізації;
- низький виробничий важіль у разі прогнозованого зниження обсягів реалізації, або важко прогнозованого обсягу реалізації.

При збільшенні обсягів реалізації підприємство, що має високий виробничий важіль, має можливість більш високими темпами підвищувати прибуток, ніж підприємства з низьким виробничим важелем. Однак необхідно пам'ятати, що виробничий важіль, як і будь-який інший важіль, може діяти у зворотний

бік. При зниженні обсягів реалізації темп зниження прибутку буде більш високим у підприємства, що має високий виробничий важіль.

Таким чином, чим більше виробничий важіль, тим вище залежність підприємства (з точки зору отриманого прибутку) від обсягів реалізації продукції.

Перевагою високого рівня виробничого важеля вважається те, що підприємство з таким рівнем важеля є менш чутливим до зміни продажної ціни одиниці продукції, так як змінні витрати і витрати відносно невеликі, і при зростаючій конкуренції менеджер може знизити ціну до рівня, ледь перевищує величину змінних витрат і витрат на одиницю продукції, і при цьому покрити їх. Постійні витрати і витрати не приймаються до уваги, так як вони присутні навіть при нульових продажах і в даному випадку є нерелевантними. Дана перевага високого рівня виробничого важеля часто враховується менеджерами при вирішенні проблеми: прийняти чи ні спеціальний замовлення на продукцію за ціною нижче звичайної. Іншою перевагою є те, що з кожної проданої одиниці продукції за порогом рентабельності ефект на прибуток буде зростати.

Недоліком високого рівня виробничого важеля є те, що підприємство стає більш чутливим до зміни рівня продажів, тому що при неправильно прогнозованих обсягах продажів рівень зниження прибутку може значно перевищувати рівень зниження продажів.

Перевагою низького рівня виробничого важеля є те, що підприємство менш чутливо до зміни рівня продажів і при його зниженні ефект на прибуток невеликий, а як недолік можна відзначити те, що підприємство стає більш чутливим до зміни продажної ціни.

Величина виробничого важеля залежить від структури поточних витрат – величини змінних і постійних витрат в собівартості продукції. Чим більше змінних витрат у складі витрат (собівартості реалізованої продукції), тим нижче виробничий важіль.

Управління виробничим важелем полягає у зміні структури витрат – зміну частки змінних і постійних витрат.

У складі витрат на виробництво продукції досить складно виділити елементи, які можуть перекладатися з розряду постійних в змінні або навпаки. Приклад витрат, які організація може встановлювати як змінні або постійні, – заробітна плата.

Наприклад, в період кризи при важкопрогнозованим обсязі збуту продукції, зустрічалася практика встановлення залежності заробітної плати адміністративно-управлінського і виробничого персоналу від обсягів реалізованої продукції (з виділенням базової постійної величини). При цьому

заробітна плата переходила в розряд змінних витрат, що сприяло мінімізації збитків при скороченні обсягів реалізації.

Для підприємств з високим рівнем виробничого важеля навіть незначна зміна доходу від продажів може привести до істотної зміни прибутку.

Розглянемо це положення на гіпотетичному прикладі підприємства А. Дані представлені в таблиці.

Виробничий важіль для підприємства за даними за останній звітний період становить 3.

$$(1\ 600 - 950) / 250 = 3$$

Таблиця. Вихідні дані для розрахунків

	Дані за останній звітний період	Дані при прогнозованому падінні продажів на 15%	Дані при нарахуванні з / п АУП в розмірі 11% доходу від продажів
1. Дохід від продажів, тис. грн	1600	1360	1530
2. Змінні витрати, тис. грн	750	638	638
3. Маржинальний дохід, тис. грн	850	723	723
4. Постійні витрати, тис. грн	600	600	550
4.1 У тому числі з / п АУП	200	200	150
5. Прибуток, тис. грн	250	123	173

При падінні доходу від продажів на 15%, прибуток зменшується на 50%. У подібній ситуації необхідні заходи для "уповільнення" падіння прибутку – по зниженню дії виробничого важеля.

Зниження виробничого важеля – це зниження частки постійних витрат. У складі постійних витрат виділяється елемент, який можливо зробити змінним – це заробітна плата адміністративно – управлінського персоналу. В останньому звітному періоді на підприємстві заробітна плата АУП нараховувалася за почасовим принципом – на підставі окладів. Переклад витрат на оплату праці в розряд змінних передбачає встановлення залежності зарплати від обсягів реалізації як відсотка від обсягів продажів.

По факту, заробітна плата АУП склала 11% виручки від реалізації продукції. Встановимо на майбутнє аналогічного співвідношення – величина заробітної плати як 11% від продажів.

При перекладі заробітної плати в розряд змінних падіння прибутку сповільнилося. Приклад кілька перебільшено: складно оплатити праці зробити повністю залежною від обсягів продажів, визначені оклади будуть збережені.

Отже, ефект по "уповільнення падіння" прибули буде менш помітним. Також слід врахувати, що при низькій частці заробітної плати у складі витрат маніпуляції з її величиною не приведуть до відчутного зростання прибутку, але можуть створити напружену обстановку в колективі. Варто зауважити, що при зростанні обсягів продажів нарахування зарплати на підставі окладів, але не відсотком від продажів буде більш доцільним з точки зору максимізації прибутку.

Висновки. Таким чином, при одному і тому ж обсязі реалізації розмір одержуваного прибутку може змінюватися за рахунок зміни частки змінних і постійних витрат. Отже, доцільно змінювати частку змінних та постійних витрат за рахунок елементів, що мають значну питому вагу в складі витрат.

Прибутковість характеризує абсолютну ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, фінансової та інвестиційної. Вона становить основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин з усіма учасниками комерційного процесу.

Список літератури: 1. Кох Р. Пути повышения прибыльности предприятий, 2006. 2. Филимоненко О.С. Финансы предприятия: Учебное пособие – К.: Кондор, 2007. 3. Кравчук Г.В. Внутрішні механізми фінансової стабілізації.//Фінанси України. 1999, №8. 4. Макаренко М.В. Малахина О.М. Производственный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: Издательство ПРИОР, 1998 – 384 с.

Надійшла до редколегії 07.03.12

УДК 339.722:519.865

Д.В. КОРОБКОВ, канд. екон. наук, НТУ «ХПИ», Харків,
М.Ю. КУССЫЙ, канд. екон. наук, ТНУ ім. В.И. Вернадского, Симферополь,
Ю.В. ДЕРКАЧ, канд. пед. наук, ТНУ ім. В.И. Вернадского, Симферополь.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРИМЕНЕНИЮ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ДЛЯ ПРОГНОЗНОГО АНАЛИЗА ТРЕНДОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

У статті розглядаються різні види волатильності та методологічний підхід до використання поточної волатильності для прогнозного аналізу трендів на фінансових ринках.

В статье рассматриваются разные виды волатильности и методологический подход к использованию текущей волатильности для прогнозного анализа трендов на финансовых рынках.

The article discusses the various types of volatility and methodological approach to the use of forward-looking volatility for the analysis of trends in financial markets.

Глобализация финансовых рынков способствовала повышению интереса к моделям для анализа и прогнозирования трендов, и разработке инвестиционных стратегий различными участниками финансовых рынков. Разработка методологических подходов, которые дают качественную и количественную харак-