

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ВПЛИВ ОПЕРАЦІЙНОГО ВАЖЕЛЯ НА РЕЗУЛЬТАТИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто необхідність включення операційного важеля при обґрунтуванні ефективності діяльності підприємства. Проведено дослідження переваг та недоліків даного показника. Запропоновано вдосконалення системи керування витратами на підприємстві з використанням переваги операційного важеля.

Аннотация. Рассмотрена необходимость включения операционного рычага при обосновании эффективности деятельности предприятия. Проведено исследование преимуществ и недостатков данного показателя. Предложено совершенствование системы управления затратами на предприятии с использованием преимуществ операционного рычага.

Annotation. The article deals with the need to include operating leverage in justifying the efficiency of a company. A study of the advantages and disadvantages of the indicator was carried out. Improvement of the company costs management system taking advantage of the operating leverage was proposed.

Ключові слова: ефективність підприємства, операційний важіль, сила впливу операційного важеля, додатковий прибуток.

В економічній літературі показнику "операційний важіль" приділяють значну увагу, оскільки його використання дає змогу планувати такий важливий показник, як прибуток. Проте основним недоліком у багатьох публікаціях є те, що не здійснюється спроба включити цей додатковий прибуток у систему обґрунтування ефективності будь-якого підприємства.

Вказаному напрямку присвятили свої праці такі вчені: Скворцов І. Б., Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І., Лабунська С. В.

Метою статті є обґрунтування ефективності господарської діяльності підприємства на основі операційного важеля.

Операційний важіль – інструмент управління операційним прибутком, заснований на виченні співвідношення постійних і змінних витрат.

Відомо, що підприємницька діяльність пов'язана з багатьма факторами, що впливають на її результат. Усі їх можна розділити на дві групи. Перша група факторів пов'язана з максимізацією прибутку за рахунок попиту та пропозиції, цінової політики, рентабельності продукції, її конкурентоспроможності. Інша група факторів пов'язана з виявленням критичних показників за обсягом реалізованої продукції, найкращим сполученням граничного витрату й граничних витрат, з розподілом витрат на змінні й постійні [1, с. 51–54].

До змінних витрат, які змінюються від зміни обсягу випуску продукції, належать сировина й матеріали, паливо й енергія для технологічних цілей, покупні вироби й напівфабрикати, основна заробітна плата основних виробничих робітників, освоєння нових видів продукції й ін. До постійних (загальні фірмових) витрат належать амортизаційні відрахування, орендна плата, заробітна плата адміністративно-управлінського апарату, відсотки за кредит, відрядні видатки, видатки на рекламу та ін.

В економічній літературі ефект від зростання "продуктивності виготовлення продукції" практично не відокремлюють від ефекту, який отримують від зменшення трудомісткості. Дійсно, причиною утворення першого ефекту є зменшення трудомісткості. Тому, на перший погляд, може здаватись, що відбувається подвійний рахунок того самого ефекту. Однак це не так. Зростання продуктивності праці і збільшення обсягів виготовленої продукції викликає в економічній системі (підприємстві) опосередковані зв'язки – зв'язки непрямої дії. Тобто зростання обсягів виробництва можливе не тільки за рахунок зменшення трудомісткості (інтенсивного фактора), а й за рахунок розширення виробництва (екстенсивного фактора). Механізм реалізації такого зв'язку є "операційний важіль".

Суму додаткового прибутку, який утворюється внаслідок зростання продуктивності праці й обсягів виготовленої продукції, що викликано дією операційного важеля, автор пропонує включа-



ти до складу економічного ефекту. Однак залишається відкритим питання про визначення значення цього ефекту. Слід почати з операційного важеля [2, с. 70]. Дія операційного (виробничого, господарського) важеля виявляється в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації завжди породжує більші зміни прибутку. Тобто, якщо, виручка від реалізації зростає на 9 %, то прибуток – приблизно на 40 %.

У практичних розрахунках для визначення впливу операційного важеля використовують, так звану "силу впливу операційного важеля" (W), яку можна розрахувати за формулою [2, с. 70]:

$$W = M / \Pi, \quad (1)$$

де M – валова маржа (маржинальний прибуток), остання визначається як різниця між виручкою від продажу і змінних витрат на обсяг продукції;

Π – прибуток підприємства до оподаткування.

Щоб визначити, як зміна виручки від реалізації (%) вплине на зміну прибутку (%), пропонується такий розрахунок [2, с. 70]:

$$\text{АП\%} = \text{AB\%} - W, \quad (2)$$

де АП% – зміна (збільшення, зниження) прибутку (%) залежно від зміни виручки від реалізації продукції;

AB% – зміна (збільшення, зниження) виручки від реалізації продукції (%).

Це свідчить, що цьому показнику приділяють значну увагу, оскільки його використання дає змогу планувати такий важливий показник, як прибуток. Проте основним недоліком у наведеній цитаті (як і в інших подібних дослідженнях) є те, що не здійснюється спроба включити цей додатковий прибуток у систему обґрунтування ефективності будь-якого підприємства [1, с. 51–54].

Для визначення економічного ефекту від зростання обсягів виготовлення продукції слід використовувати аналіз виробничих витрат, який дозволяє визначити їхній вплив на обсяг прибутку від реалізації, але якщо до цих проблем підійти глибше, то з'ясується таке:

такий розподіл допомагає вирішити завдання управління процесом отримання прибутку за рахунок відносного скорочення тих або інших витрат та дозволяє шукати найбільш оптимальне сполучення змінних і постійних витрат, що забезпечують збільшення прибутку;

дозволяє судити про окупність витрат і фінансову стабільність на випадок погіршення господарської ситуації.

Критерієм визначення продуктивності номенклатури підприємства для оптимізації портфеля замовлень можуть слугувати:

валова маржа на одиницю продукції;

частка валової маржі в ціні одиниці продукції;

валова маржа на одиницю обмеженого фактора.

Чим нижче питома вага постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства, тим у більшому ступені змінюється величина прибутку стосовно темпів зміни валової виручки (обсягу продажів за встановленими цінами).

Коефіцієнт операційного левериджу розраховується за формулою:

$$\text{ОЛ} = \text{Постійні витрати} / \text{змінні витрати}. \quad (3)$$

Чим вище значення коефіцієнта операційного левериджу, тим більшою мірою воно здатне прискорювати темпи приросту операційного прибутку стосовно темпів приросту обсягу реалізації продукції. При однакових темпах приросту обсягу продажу продукції підприємство, що має більший коефіцієнт операційного левериджу, за інших рівних умов завжди буде більшою мірою прирощувати суму свого операційного прибутку порівняно з підприємством з меншим значенням цього коефіцієнта. Конкретне співвідношення приросту суми операційного прибутку та суми обсягу реалізації, що досягається при визначеному коефіцієнті операційного левериджу, характеризується показником "ефект операційного левериджу". Принципова формула розрахунку цього показника має вигляд:

$$\begin{aligned} & \text{Ефект операційного левериджу,} \\ & \text{що досягається при конкретному значенні його коефіцієнта на підприємстві} = \\ & = \text{Темп приросту валового операційного прибутку, \%} / \\ & \quad / \text{Темп приросту обсягу реалізації продукції, \%} \end{aligned}$$

Прибуток підприємства, у якого рівень виробничого левериджу вище, більш чутливий до зміни валових грошових надходжень. При різкому падінні продажу таке підприємство може дуже швидко опуститися нижче рівня беззбитковості. Таким чином, підприємство з високим рівнем виробничого левериджу є більш ризикованим [3, с. 56–57].

Згідно з Міжнародними стандартами бізнес-планування коефіцієнт операційного важеля є невід'ємною частиною фінансових розрахунків бізнес-планів.



Дія операційного (виробничого, господарського) важеля проявляється в тому, що будь-яка зміна витрат від реалізації завжди приводить до більшої зміни величини прибутку.

Ефект операційного важеля полягає в тому, що будь-яка зміна витрат від реалізації завжди породжує більш сильну зміну прибутку.

Для розрахунку ефекту або чинності впливу важеля використовується цілий ряд показників. При цьому потрібні поділ витрат на змінні й постійні за допомогою проміжного результату. Цю величину прийнято називати валовою маржею, сумою покриття, внеском.

У ці показники входять:

валова маржа = прибуток від реалізації + постійні витрати;

внесок (сума покриття) = виторг від реалізації – змінні витрати;

ефект важеля = (виторг від реалізації – змінні витрати) / прибуток від реалізації.

Якщо трактувати ефект впливу операційного важеля як зміну валової маржі, то її розрахунок дозволить відповісти на запитання: наскільки змінюється прибуток від збільшення обсягу (виробництва, збуту) продукції.

Змінюється виторг, змінюється чинність важеля. Наприклад, якщо чинність важеля дорівнює 8,5, а зростання витрат планується на 3 %, то прибуток виросте на: $8,5 \times 3 \% = 25,5 \%$. Якщо виторг падає на 10 %, то прибуток зменшується на: $8,5 \times 10 \% = 85 \%$.

Однак при кожному зростанні витрат від реалізації чинність важеля міняється, а прибуток зростає [4, с. 111–113].

Потрібно перейти до наступного показника, що випливає з операційного аналізу, – порогу рентабельності (або точки беззбитковості).

Поріг рентабельності розраховується як відношення постійних витрат до коефіцієнта валової маржі:

Коефіцієнт валової маржі = валова маржа / виторг від реалізації.

Звідси:

поріг рентабельності = постійні витрати / Коефіцієнт валової маржі.

Наступний показник – запас фінансової міцності:

Запас фінансової міцності = виторг від реалізації – поріг рентабельності.

Розмір фінансової міцності показує, що у підприємства є запас фінансової стабільності, а виходить, і прибуток. Але чим нижче різниця між виторгом і порогом рентабельності, тим більше ризик одержати збитки. Отже:

чинність впливу операційного важеля залежить від відносної величини постійних витрат;

чинність впливу операційного важеля прямо пов'язана зі зростанням обсягу реалізації;

чинність впливу операційного важеля тим сильніше, чим менше прибуток і більше постійні витрати.

Отже, операційний важіль показує, у скільки разів може змінитися значення прибутку при збільшенні (зменшенні) обсягу продажів. На думку автора, цей ефект зумовлений різним ступенем впливу динаміки постійних та змінних затрат на формування фінансових результатів діяльності підприємства при зміні обсягу виробництва. Отже, операційний важіль залежить від співвідношення постійних і змінних затрат. Чим більший рівень постійних затрат, тим більша сила впливу операційного важеля. Вказуючи на темпи падіння прибутку з кожним процентом зниження витрат, сила операційного важеля свідчить про рівень підприємницького ризику даного підприємства.

Тому ідеальними умовами для підприємства є поєднання низьких постійних затрат високим маржинальним доходом.

Удосконаливши систему керування витратами, підприємство одержує такі переваги:

можливість збільшити конкурентоспроможність виробленої продукції (послуг) за рахунок зниження витрат і збільшення рентабельності;

розробити гнучку цінову політику, на її основі збільшити оборот і витіснити конкурентів;

заощадити матеріальні й фінансові ресурси підприємства, одержати додаткові обігові кошти;

оцінити ефективність діяльності підрозділів підприємства, мотивацію персоналу.

Наук. керівн. Лабунська С. В.

Література: 1. Туган-Барановский М. И. Промышленные кризисы / М. И. Туган-Барановский. – Репр. издание 1990. – К. : Наук. думка, 1996. – С. 51–54. 2. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е. С. Стояновой. – М. : Перспектива, 1996. – 340 с. 3. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер с англ. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с. 4. Злупко С. М. Економічна думка України : навч. посібн. / С. М. Злупко. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – 346 с. 5. Скворцов І. Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика : монографія / І. Б. Скворцов. – Львів : Вид. НУ "Львівська політехніка", 2003. – 312 с.