УДК 338.515

Л. С. Крючко,
к. е. н., доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
Я. В. Бережко,
студент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
І. В. Семиліт,
студент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ЛЕВЕРИДЖУ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

L. Krjuchko,
Ph.D., Associate Professor of Finance and Banking , Dnepropetrovsk State Agrarian-Economic University
Y. Berezhko,
students, Dnepropetrovsk State Agrarian-Economic University
I. Semilit,
students, Dnepropetrovsk State Agrarian-Economic University

USE OPERATION LEVEREDZHU IN MANAGEMENT OF ENTERPRISE INCOME

У статті розглянуто сутність прибутку підприємства, процес формування операційного прибутку, значення левериджу та методи розподілу витрат.

In the article the essence of profit pdptv, the process of formation of operational profit, the value of leverage and methods of cost allocation.

Ключові слова: прибуток, операційний прибуток, дохід (виручка) від реалізації продукції, поточний левередж, операційний левередж.

Key words: profit, operating profit, income (revenue) from sales, current leverage, operating leverage.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У ринкових умовах, коли в Україні відбуваються структурні зміни в економіці, особлива увага приділяється оцінці фінансових результатів. В останній час значення прибутку і процесу управління ним значно зросло, бо швидкоплинні процеси в економіці вимагають від підприємств розширеного відтворення, оновлення процесу виробництва, прийняття обгрунтованих управлінських рішень. Операційний прибуток відображає багатопланову систему економічних зв'язків на сучасному етапі розвитку суспільства, що впливає на конкурентоздатність продукції і підприємства. Прибуток є результатом фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Прибуток — це основний узагальнюючий показник роботи підприємства. Актуальність даної роботи обумовлена тим, що кожне підприємство сьогодні прагне максимізувати свій прибуток, а операційний або виробничий важіль — це потенційна можливість впливати на балансовий прибуток шляхом зміни структури собівартості та обсягу випуску продукції.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Прибуток підприємства є джерелом власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності. Їх нестача спричиняє виникнення боргів, що у кінцевому підсумку може призвести до фінансової кризи і банкрутства. Зростання прибутку значною мірою визначає темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення. Чинниками, що впливають на фінансові результати у різних галузях економіки, можуть бути: діючий порядок формування та використання прибутку підприємств, зміни обсягів виробництва в галузі, ефективність фінансового менеджменту підприємств, тощо.

Теоретичні та практичні аспекти управління прибутку підприємств розглянуті в працях науковців: І.О. Бланка, Л.Д. Буряка, Ф.Ф. Бутинця, О.Р. Квасовського, А.М. Поддєрьогіна, В.В. Сопко, Н.М. Цал-Цалко, В.П. Привалова, Р.С. Сайфуліна, Г.В. Савицької, А.Д. Шеремета та ін. Серед західних економістів дослідження прибутку знайшло відображення у роботах А. Бабо, Л.Р. Брейлі, Є. Брігхема, А. Гропеллі, К. Друрі, Б. Коласса, С. Майєрса, С. Росса, Р. Холта.

У роботах цих авторів висвітлюються питання організації та управління фінансовими результатами, актуальні проблеми організації та управління операційним прибутком підприємства в ринкових умовах господарювання.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є теоретичне обгрунтування сутності прибутку підприємства, вивчення методів розрахунку та аналізу операційного важеля в управлінні фінансовим механізмом підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Прибуток — це частина додаткової вартості, виробленої та реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми [6].

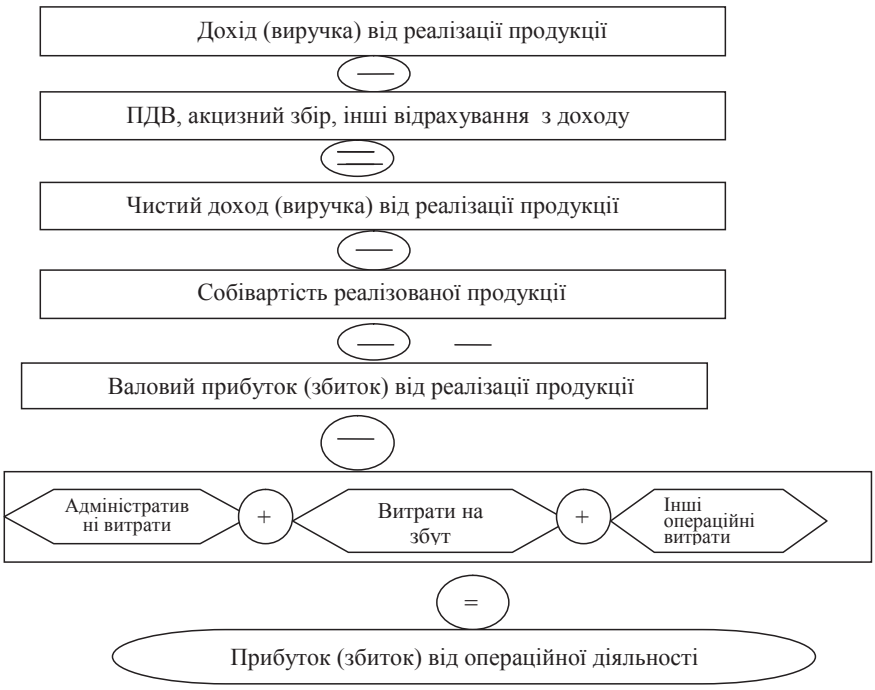

Рис. 1. Структурно-логічна схема формування операційного прибутку (збитку) підприємства

Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. Прибуток підприємство отримує від наступних видів діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової, тобто операційний прибуток є однією зі складових фінансового результату діяльності підприємства. Прибуток підприємств сфери матеріального виробництва — це частина національного доходу [8].

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Водночас прибуток — це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин [10].

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення балансового (валового) прибутку.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Прибуток підприємства — це показник, що формується на мікрорівні, а прибуток народного господарства — це макроекономічний фінансовий результат [9].

Різні напрями основної діяльності підприємства, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції — товарів, робіт, послуг, а також фінансової та інвестиційної діяльності дістають остаточну грошову оцінку в сукупності показників фінансових результатів.

Процес формування фінансових результатів на підприємствах регулюється нормативно-законодавчими актами. На всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності є прибуток (доход).

Прибуток товариства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат на оплату праці. З балансового прибутку товариства сплачуються проценти по кредитах банків та по облігаціях, а також вносяться передбачені податковим законодавством України податки та інші платежі до бюджету [7]. Чистий прибуток, одержаний після зазначених розрахунків, залишається у повному розпорядженні товариства, яке відповідно до установчих документів визначає напрями його використання.

Фінансовий результат від операційної діяльності формується від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємством, що є його головною метою і забезпечує основну частку його доходу.

Операційний прибуток — це різниця між валовим доходом та операційними витратами, де валовий дохід являє собою різницю між виручкою від реалізації та собівартістю реалізованої продукції. А операційні витрати зазвичай поділяються на дві групи: витрати, пов'язані з реалізацією товару, та на загальні й адміністративні витрати [4]. Таким чином, послідовність формування операційного прибутку (збитку) підприємства показана на рисунку 1.

В умовах ринкової економіки чистий прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства. Постійне збільшення прибутку — це стале джерело фінансування розвитку виробництва (реінвестування прибутку), виплати дивідендів, створення резервних фондів, задоволення соціальних і матеріальних потреб працівників підприємства, благодійної діяльності [5].

Операційний прибуток — важливий показник для оцінювання виробничої та фінансової діяльності підприємств, оскільки відбиває ступінь його активності та фінансового благополуччя, а також ефективність менеджменту. Постійне збільшення прибутку за умов припустимого ризику, тобто в разі залучення додаткових позикових коштів чи додаткового розміщення акцій, зміцнює конкурентні позиції підприємства на ринку капіталу [4].

Розглянемо, які саме чинники впливають на цей підсумковий показник.

До чинників, що впливають на операційний прибуток, належать зміни:

— ціни на реалізовану продукцію;
— обсягів реалізації продукції;
— структури реалізованої продукції;

— собівартості одиниці продукції;

— собівартості продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції.

Основним чинником є дохід (виручка) від реалізації продукції, що свідчить про ринковий попит на продукцію підприємства, повернення вкладених у виробництво коштів і можливість розпочати новий виробничий цикл. Розмір виручки від реалізації залежить від обсягів структури виробництва за видами продукції та ринкових цін кожного виду. Відділи маркетингу підприємств зобов'язані постійно аналізувати ринковий попит на продукцію підприємства і своєчасно на нього реагувати. Економічне обгрунтування обсягів виробництва виконується через пошук так званого критичного обсягу, критичної точки, або точки беззбитковості. Ще один чинник, який істотно впливає на розмір чистого прибутку, — це сукупні витрати на виробництво і збут продукції: собівартість реалізованої продукції, а також адміністративні витрати (загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства) та витрати на збут (витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції, рекламу, доставку продукції споживачам тощо) [3].

Таким чином, максимізувати операційний прибуток можна підвищуючи виручку від реалізації або зменшуючи витрати. Витрати підприємства поділяють на змінні і постійні. Використовуючи для аналізу частку постійних витрат можна, домогтися підвищення операційного прибутку підприємства [6].

Необхідність максимізації операційного прибутку можливо реалізувати за допомогою так званого "операційного важеля".

У сучасній економічній літературі практично не існує полеміки з цього питання. Поняття операційного важеля тлумачиться різними авторами однаково, але у деяких випадках має різні назви: "операційний левериджж" або "поточний важіль", що, на наш погляд, є несуттєвим.

Левериджж представляє собою потенційну можливість впливати на доход, прибуток та ризик підприємства шляхом зміни ключових факторів. У маржинальному аналізі до цих факторів відноситься ціна, обсяг випуску та структура собівартості (співвідношення постійних і змінних витрат) [1].

Так, Брігхем Є.Ф. визначає поточний левериджж як величину, з якою фіксовані витрати використовуються в операціях фірми [2]. Якщо високий процент загальних витрат фірми фіксований, то вона має високий коефіцієнт поточного левериджу.

Отже, в економічній термінології високий коефіцієнт поточного левериджу при інших постійних показниках означає, що відносно мала зміна у обсягах реалізації тягне за собою велику зміну в поточному прибутку [2].

Дж. К. Ван Хорн визначив "левериджж" як процес використання позикових ресурсів з фіксованим відсотком для збільшення прибутку власників звичайних акцій. Термін також відомий як "принцип важеля" і узагальнено описує процес кредитування. До поняття "фінансовий левериджж" входить використання позикових коштів, за які підприємство виплачує фіксований відсоток, для збільшення доходів позвичайних акціях. Оскільки збільшення левериджу призводить до зростання ризику отримання доходів утримувачами звичайних акцій, то виникає альтернатива ризику та очікуваного доходу. Збільшення очікуваного доходу веде до підвищення ринкової ціни акцій (за інших рівних умов), збільшення ризику — до зниження ціни на акції (також за інших рівних умов). Тобто основним завданням використання фінансового левериджу, на думку Дж. К. Ван Хорна, є визначення найкращого співвідношення між очікуваним ризиком та очікуванимдоходом з метою максимізації ринкової ціни акцій компанії [3].

Поточний левериджж тісно взаємопов'язаний з фінансовим левериджем.

Операційний важіль відносять до використання основного капіталу, тоді як фінансовий важіль — до використання позичкових коштів (наприклад, облігацій чи позик банку) та привілейованих акцій [2] .

Рівень поточного левериджу виявляє, як зміни у збуті чинять вплив на поточний прибуток, тоді як рівень фінансового левериджу показує, як зміни у поточному прибутку впливають на дивіденди за акцію. Рівень загального левериджу об'єднує два попередні для того, щоб показати, як коливання в збуті впливають на прибуток з акції.

Отже, при однаковому рівні решти показників фірма з меншим поточним левериджем може краще використати фінансовий "левериджж", тому що, як ми бачимо, взаємодія поточного і фінансового "левериджів" визначає в цілому вплив зміну збуті на поточний прибуток і рух чистої готівки.

Розглянемо методику визначення показників операційного важеля за допомогою аналізу концепції "рівня левериджу" [4].

Коефіцієнт операційного левериджу розраховується за формулою:

ОЛ = Постійні витрати / змінні витрати [1].

Рівень поточного левериджу є показником, який вимірює вплив змінювання в збуті на поточний прибуток, або так званий прибуток до відрахування відсоткового прибутку та податку. Рівень поточного левериджу може бути також підраховано за допомогою використання рівняння 1, яке засновано на грошовому збуті краще, ніж на одиницях збуту:

$$РПЛ=(S — VC)/ (S — VC — F) \quad (1),$$

де Q — вихідні одиниці продукції,

P — середня ціна збуту на одиницю продукції,

V — варіабельна вартість на одиницю продукції,

F — фіксовані поточні витрати,

S — вихідний збут у доларах та

VC — загальні змінні витрати.

Поточний левериджж впливає на прибуток, який отримано до відрахувань відсоткового прибутку та податків, тоді як фінансовий левериджж впливає на прибуток після проведення відрахувань відсоткового прибутку та податків, або прибуток, доступний для звичайних акціонерів. Рівень фінансового левериджу — відсоткове змінювання в прибутку, яке доступне для звичайних акціонерів, що пов'язане з даним відсотковим змінюванням у прибутку до відрахування відсоткового прибутку та податків [1].

Отже, можна зробити наступні висновки:

— перш ніж оцінювати ефект дії операційного важеля на операційний прибуток, слід детально проаналізувати останній за факторами, які на нього впливають;

— важливим для діяльності підприємства є аналіз беззбитковості (визначення критичного обсягу реалізації продукції);

— рівень поточного левериджу має особливе значення для вихідного рівня збуту. В цілому, якщо фірма діє безпосередньо близько до точки беззбитковості, тоді РПЛ буде високим. Але РПЛ знижується із зрос-

танням базового рівня збуту, який знаходиться над безбитковим рівнем збуту. Коли оцінка збільшується при все більш і більш високому рівні збуту;

— чим більше використання фіксованих поточних витрат, які виміряні рівнем поточного левериджу, тим більше буде змінюватися в збуті і чутливість поточного прибутку;

— якщо фірма використовує суму поточного і фінансового левериджу, яка розглядається зараз, то навіть незначні зміни в збуті будуть вести до широких коливань прибутку з акції [6].

Дослідження показали, що на практиці при застосуванні операційного важеля важко безпосередньо та однозначно відокремлювати змінну та постійну компоненти витрат. Для вирішення задачі класифікації витрат рекомендуємо використовувати два підходи: суб'єктивний та статистичний. Суб'єктивний підхід — це вольове віднесення витрат до змінних та постійних, базуючись на неформальному досвіді дослідника, а статистичний базує свої висновки на аналізі наявних статистичних даних [5]. Останній підхід вважається більш об'єктивним, оскільки він аналізує конкретні дані за декілька минулих періодів та будує на цій основі залежності сумарних витрат від обсягу реалізації.

Використовуючи статистичний підхід, розподіл витрат можливо здійснити за допомогою трьох методів:

— методу "верхньої-нижньої" точки;

— графічного методу;

— методу найменших квадратів.

Згідно з методом "верхньої-нижньої" точки, з всіх використовуються тільки дві: перша (верхня) відповідає найбільшому значенню обсягу реалізації товару, друга (нижня) — найменшому [5].

Графічний метод полягає у звичайній підгонці прямої лінії за допомогою лінійки, щоб найкраще апроксимувати всю множину точок. Точка перетину такої лінії з вертикальною віссю оцінює постійні витрати.

Метод найменших квадратів є найточнішим. Добір прямої лінії виконується за допомогою стандартних прийомів регресійного аналізу і на практиці зводиться до використання стандартної комп'ютерної програми.

Порівнюючи методи, на перший погляд, перевагу слів надати методу найменших квадратів, оскільки він враховує повну інформацію про витрати. Але слід бути уважним у процесі практичного застосування цього методу, бо результати суттєво залежать від положення кожної точки [5].

Отже, можна зробити висновки: перший шлях можливої максимізації виручки у грошовому виразі, який не потребує спеціальних заходів, пов'язаних з додатковими витратами, це шлях збільшення норми прибутку, яка закладена у виручці підприємства, шляхом підвищення цін на свою продукцію [5].

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що операційний прибуток підприємства — це різниця між валовим доходом та операційними витратами, де валовий дохід являє собою різницю між виручкою від реалізації та собівартістю реалізованої продукції. Необхідність максимізації операційного прибутку можливо реалізувати за допомогою так званого "операційного важеля". Високий коефіцієнт поточного левериджу при інших постійних показниках означає, що відносно мала зміна у обсягах реалізації тягне за собою велику зміну в поточному прибутку. Поточний леверидж тісно взаємопов'язаний з фінансовим левериджем, разом вони утворюють загальний леверидж, який дозволяє максимізувати чистий прибуток підприємства.

Використання механізму операційного левериджу, цілеспрямоване управління операційними витратами, оперативна зміна їх співвідношення при мінливих умовах господарювання дозволить збільшити потенціал формування прибутку підприємства.

Література:

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І.А. Бланк. — К.: Ника-Центр, Зльга, 2001. — 528 с.

2. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Фінансовий менеджмент 10-е изд. / Ю.Бригхэм, М. Эрхардт. — СПб.: 2009. — 960 с.

3. Ван Хорн, Джеймс К., Вахович мл., Джон М. Основы финансового менеджмента. — 12-е издание: Пер. с англ. — М.: ООО "И.Д. Вильямс", 2006.

4. Верланов Ю.Ю. Фінансовий менеджмент: навчально-методичний посібник Текст] / Ю.Ю. Верланов. — Миколаїв: МДГУ ім. Петра Могили, 2006. — 344 с.

5. Головко Т.В. Стратегічний аналіз: навч.-метод. посіб. / Т.В. Головко, С.В. Сагова; за ред. М.В. Кужельного. — К.: КНЕУ, 2002. — 198 с.

6. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: навч. посібн. / К.В. Ізмайлова. — К.: МАУП, 2015. — 152 с.

7. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Р.О. Костирко. — Х.: Фактор, 2007. — 784 с.

8. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз: підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. — К.: Центр навч. л-ри, 2008. — 392 с.

9. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. — К.: Центр навч. л-ри, 2007. — 488 с.

10. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібн. / Г.В. Савицька. — К.: Знання, 2013. — 654 с.

References:

1. Blank, I.A. (2001), Fynansov'ij menedzhment [Financial Management], Nyka-Tsentr, Zl'ha, Kyiv, Ukraine.

2. Bryhkhem, Yu. and Erkhardt, M. (2009), Fynansovyj menedzhment [Financial Management], 10th ed., Saint Petersburg, Russia.

3. Khorn, V. Vakhovych Dzh. K. j. and Dzhon, M. (2006), Osnovy fynansovoho menedzhmenta [Basics of Financial Management], 12th ed., Vyl'iams, Moscow, Russia

4. Verlanov, Yu.Yu. (2006), Finansovyj menedzhment [Financial Management], MDHU im. Petra Mohyly, Mykolaiv, Ukraine.

5. Holovko, T.V. and Sahova, S.V. (2002), Stratehichnyj analiz [Strategic Analysis], KNEU, Kyiv, Ukraine.

6. Izmailov, K.V. (2015), Finansovyj analiz [Financial Analysis], MAUP, Kyiv, Ukraine.

7. Kostyrko, R.A. (2007), Finansovyj analiz [Financial Analysis], The Factor, Kharkiv, Ukraine.

8. Kramarenko, H.O. and Chorna, O.Ye. (2008), Finansovyj analiz [Financial Analysis], Tsentr navch., Kyiv, Ukraine.

9. Podol's'ka, V.O. and Yarish, O.V. (2007), Finansovyj analiz [Financial Analysis], Tsentr navch., Kyiv, Ukraine.

10. Savytskaia, H.V. (2013), Ekonomycheskyj analyz activity of the enterprise [Economic Analysis], Znanye, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 31.03.2016 р.