

ВИКОРИСТАННЯ МАРЖИНАЛЬНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

Сукач О.О., аспірант

Одеський національний економічний університет

Анотація. Наукова стаття присвячена проблемам впливу структури витрат на заробітну плату на ефективність діяльності підприємства. Мета даного дослідження полягає в удосконаленні підходу щодо управління витратами на оплату праці на промислових підприємствах при застосуванні маржинального аналізу.

В статті здійснено теоретичний аналіз економічного змісту та існуючих підходів щодо оцінювання операційного левериджу на промислових підприємствах. Обґрунтовано, що з економічної точки найбільш доцільне використання категорії «сила впливу операційного важеля», розрахунок якої зводиться до співвідношення показників маржинального прибутку та операційного прибутку. Зроблено висновок, що даний підхід надає можливість управляти цим показником в процесі планування на підприємстві.

В роботі звертається увага на постійні та змінні витрати на оплату праці. Автором визначено, що низький рівень змінних витрат на заробітну плату надає підстави стверджувати про неефективність структури витрат на оплату праці на українських підприємствах. Адже змінні витрати на оплату праці, на відміну від постійних, пов'язані з результатами діяльності працівників та впливають на їх мотивацію. Більше того, змінна частина фонду оплати праці перетворює заробітну плату в елемент стимулювання на підприємстві.

Запропоновано авторську методику управління витратами на оплату праці на основі використання показника сили впливу зарплатного важеля, який розраховується як співвідношення постійних витрат на оплату праці та операційного прибутку. Крім цього, показник сили впливу зарплатного важеля також дозволяє проаналізувати зміну операційного прибутку під впливом структури фонду оплати праці на підприємстві.

На прикладі підприємства «Одескабель» апробовано авторську методику управління витратами на оплату праці на основі маржинального підходу. Промисловим підприємствам рекомендовано розраховувати показники сили впливу операційного і зарплатного важелів з метою прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: структура витрат на оплату праці, змінні витрати на оплату праці, постійні витрати на оплату праці, сила впливу операційного важеля, виробничий ризик, фонд заробітної плати.

MARGINAL APPROACH USAGE IN THE MANAGEMENT OF THE LABOUR COSTS

Olga Sukach, Postgraduate

Odesa National Economic University

Summary. The scientific paper is dedicated to the problems of influence the labour costs structure on the enterprise's efficiency. The objective of this research is to improve the approach of labour costs management at industrial enterprises in the application of marginal analysis.

The theoretical analysis of the economic substance and existing approaches to assessment the operating leverage at industrial enterprises were discussed in the article. It was found out, that from an economic point of view the most advisable to use the category of 'power impact of operating leverage', which can be calculated as a ratio of profit margin to operating profit. It was concluded, that this approach provides the opportunity to manage this indicator in the planning process at enterprise.

Attention is directed to the fixed and variable labour costs. Low level of the variable labour costs gives grounds to assert about ineffectiveness of the labour costs structure at Ukrainian enterprises was determined by author. Because the variable labour costs, unlike the fixed labour costs, are related to the performance of employees and affect their motivation. Moreover the variable part of payroll fund turns wage into element of stimulation at enterprise.

The author's approach of managing the labour costs on the basis of usage the indicator of 'power impact of wage leverage' was proposed; this indicator can be calculated as a ratio of fixed labour costs to operating profit. In additional the index of 'power impact of wage leverage' also allows to analyze the change in operating profit influenced the wages fund structure at enterprise.

By the example of the company "Odeskabel" author's method of management the labour costs based on marginal approach was tested. It has been recommended to estimate the indicator of power impact of operating

leverage and the indicator of power impact of wage leverage for decision-making aimed to increase the efficiency at enterprise.

Keywords: *labour costs structure, variable labour costs, fixed labour costs, power impact of operating leverage, production risk, wages fund.*

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкуренції українські підприємства знаходяться в постійному пошуку резервів зниження собівартості продукції. Але внаслідок кризових економічних явищ процес скорочення операційних витрат на промислових підприємствах не передбачає підвищення ефективності їх використання. Більше того, як показує практика, витрати на оплату праці працівників одні із перших підлягають економії. В результаті товаровиробники стикаються з проблемами зниження продуктивності праці та прибутків, порушенням взаємозв'язку між мотивацією до ефективної праці персоналу та результативністю витрат на оплату праці.

Наразі серед вчених-економістів набуває широкого розповсюдження використання CVP-аналізу («Costs–Volume–Profit») в процесі управління операційними витратами на підприємствах. Але до сих пір питання ефективного управління витратами на оплату праці залишаються проблематичними на українських підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління операційними витратами підприємства на основі CVP-аналізу набуло поширення серед зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед них змістовний вклад в дослідження структури операційних витрат на виробничих підприємствах здійснили І.О. Бланк, О.О. Орлов, Є.Г. Рясних, В.О. Янковий, С.О. Іщук, В.В. Ковальов, О.С. Стоянова, Т.Р. Рахімов, Ю.Ф. Брігхем, М.С. Ерхардт та ін.

Невирішені складові загальної проблеми. Хоча науковцями здійснено ґрунтовний теоретичний та практичний внесок в процес вивчення проблем управління операційними витратами на підприємствах. Однак, потребує деталізованого дослідження питання стосовно підвищення ефективності структури витрат на оплату праці в промисловості.

Формулювання цілей статі. Основна мета наукової статті полягає в удосконаленні підходу щодо управління витратами на оплату праці на промислових підприємствах при застосуванні CVP-аналізу .

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, витратам підприємства відповідно практичних сфер застосування відповідає розгалужена та розширена їх класифікація згідного значного ряду ознак. У нашому випадку, беручи до уваги CVP-аналіз (операційний або маржинальний аналіз), доцільним є розподіл витрат на змінні та постійні залежно від впливу зміни обсягу виробництва. В результаті, при зміні обсягу виробництва постійні витрати залишаються фіксованими, а змінні витрати залежать від скорочення або зростання обсягу продукції (можливі варіанти як пропорційної, так і непропорційної зміни, хоча на підприємствах практично всі змінні витрати зводяться до категорії пропорційних). Більше того, розподіл витрат на змінні та постійні зобов'язаний підпорядковуватись релевантному діапазону. Тому загальна сума постійних витрат та питомі змінні витрати на одиницю продукції повинні залишатися незмінними, адже в інакшому випадку розрахунки втрачатимуть їх практичне значення.

Важливим показником в формуванні ефективної системи «витрати – обсяг виробництва – прибуток» є операційний леверидж (операційний або виробничий важіль). В загальному вигляді економічний зміст операційного левериджу полягає в тому, що зміна виручки від реалізації (зростання або зменшення) забезпечує ще більшу зміну (зростання або зменшення) прибутку. Механізм передбачає, що в короткостроковому періоді зростання обсягу реалізації продукції пропорційно підвищить рівень змінних витрат, а постійні залишаться незмінними. В кінцевому результаті на підприємстві спостерігатиметься пропорційно більша зміни прибутку (збитку).

На перший погляд вищенаведений вплив операційного левериджу відповідає загальнозрозумілій дії економічного механізму. Та, як показав глибокий теоретичний аналіз, даний показник наділений різностороннім полемічним характером серед науковців, починаючи з його трактування, обчислення та, закінчуючи практичним використанням на підприємствах.

Видатний український дослідник І.О. Бланк в одній із своїх робіт розглядає операційний леверидж наступним чином: «Действие этого механизма основано на том, что наличие в составе операционных затрат любой суммы постоянных их видов приводит к тому, что при изменении объема реализации продукции, сумма операционной прибыли всегда изменяется еще более высокими темпами. Иными словами, постоянные операционные затраты (издержки) самим фактом своего существования вызывают непро-

порціонально более высшее изменение суммы операционной прибыли предприятия при любом изменении объема реализации продукции вне зависимости от размера предприятия, отраслевых особенностей его операционной деятельности и других факторов...» [1, с. 305]. Думка вченого полягає в тому, що саме постійні витрати приводять в дію операційний важіль заради якомога більшої зміни операційного прибутку.

Англійські науковці Джеймс К. Ван Хорн та Джон М. Вахович розділяють думку вищеприведеного вченого про взаємозв'язок постійних витрат та фінансового результату підприємства: «...подобно обычному механическому рычагу, используемому для преобразования силы в большую силу или в перемещение на другом конце рычага (т.е. для усиления), наличие постоянных операционных издержек приводит к тому, что некоторое процентное изменение объемов продаж вызывает усиленное процентное изменение операционной прибыли (или убытка)» [2, с. 724].

Отже, позиції науковців полягають в тому, що саме постійні витрати приводять в дію операційний важіль для якомога більшої зміни операційного прибутку. Виходить, що перед підприємствами постає завдання вибору оптимальної структури змінних та постійних операційних витрат.

Проте, О.О. Орлов у своїй науковій праці відходить від такого акцентування впливу постійних витрат. Також дослідник на ряду із О.С. Стояною, Т.Р. Рахімовим при розрахунку операційного важеля переходить від категорії «ефект операційного левевериджу» до використання терміну «сила впливу операційного важеля» [3, с. 17, 21; 4, с. 191; 5, с. 41].

Що ж стосується самого обчислення сили впливу операційного важеля (СВОВ), то широкого розповсюдження набув наступний підхід:

$$СВОВ = \frac{\Delta ВОП(\%)}{\Delta ОР(\%)}, \quad (1)$$

де $\Delta ВОП$ – темп приросту валового операційного прибутку; $\Delta ОР$ – темп приросту обсягу реалізованої продукції.

Наведена формула розрахунку сили впливу операційного важеля ілюструє на скільки відсотків зміниться прибуток підприємства при зміні обсягу реалізації продукції на 1%.

Однак, до сих пір вчені-економісти не прийшли до не єдиної думки стосовно розрахунку операційного левевериджу. В таблиці 1 розглянемо варіативність основних підходів щодо оцінювання сили впливу операційного важеля.

Таблиця 1 – Підходи щодо оцінювання сили впливу операційного левевериджу на підприємстві

Дослідник	Спосіб оцінювання сили впливу операційного левевериджу
І.О. Бланк	<p>1. Ефект операційного левевериджу ($E_{ол}$):</p> $E_{ол} = \frac{\Delta ВОП}{\Delta ОР},$ <p>де $\Delta ВОП$ – темп приросту валового операційного прибутку, у %; $\Delta ОР$ – темп приросту обсягу реалізації продукції, у %.</p> <p>2. Ефект операційного левевериджу в цілях управління маржинальним прибутком на підприємстві:</p> $E_{ол} = \frac{\Delta МП}{\Delta ОР}, \quad E_{ол} = \frac{\Delta МП}{\Delta ВОП},$ <p>де $\Delta МП$ – темп приросту маржинального операційного прибутку, у %.</p> <p>3. Ефект операційного левевериджу в цілях виключення впливу податкових виплат:</p> $E_{ол} = \frac{\Delta ВОП}{\Delta ЧОД},$ <p>де $\Delta ЧОД$ – темп приросту чистого операційного доходу, у %.</p> <p>4. Ефект операційного левевериджу в цілях виявлення окремого впливу на операційний прибуток обсягу реалізації продукції в натуральному вираженні та зміни рівня цін:</p>

Дослідник	Спосіб оцінювання сили впливу операційного левериджу
	$E_{ол} = \frac{\Delta BOП}{\Delta OP_n \times \Delta Цод},$ <p>де ΔOP_n – темп приросту обсягу реалізації продукції в натуральному вираженні, у %; $\Delta Цод$ – темп зміни рівня цін на одиницю продукції, у %.</p>
О.С. Стоянова	<p>1. Спосіб розрахунку сили впливу операційного важеля (СВОВ) на основі маржинального прибутку:</p> $CBOB = \frac{BM}{П},$ <p>де BM – валова маржа (результат від реалізації після відшкодування змінних витрат); $П$ – прибуток підприємства.</p> <p>2. Спосіб обчислення сили впливу операційного важеля на основі маржинального прибутку та за рахунок фізичної зміни обсягу реалізації:</p> $CBOB = \frac{\frac{\Delta BM}{П}}{\frac{\Delta K}{K}},$ <p>де ΔBM – темп приросту валової маржі, у %; ΔK – темп приросту фізичного обсягу реалізації, у %; K – фізичний обсяг реалізації.</p> <p>3. Спосіб на основі залежності вили впливу операційного важеля від величини постійних витрат:</p> $CBOB = \frac{1}{1 - \left(\frac{ПВ}{BM}\right)},$ <p>де $ПВ$ – постійні витрати підприємства;</p>
Т.Р. Рахімов	<p>1. Динамічний спосіб:</p> $DOL = \frac{\Delta EBIT(\%) }{\Delta TR(\%) },$ <p>де DOL – сила впливу операційного важеля; $\Delta EBIT$ – темп приросту операційного прибутку; ΔTR – темп приросту обсягу реалізації продукції.</p> <p>2. Статистичний спосіб:</p> $DOL = \frac{GM}{EBIT},$ <p>де GM – валова маржа; $EBIT$ – операційний прибуток.</p>
В.В. Ковальов	<p>1. Рівень виробничого левериджу ($DOLr$):</p> $DOLr = \frac{T_{EBIT}}{T_Q},$ <p>T_{EBIT} – темп зміни обсягу прибутку до вирахування відсотків та податків (у відсотках); T_Q – темп зміни фізичного обсягу реалізації (у відсотках).</p> <p>2. Спосіб розрахунку на основі маржинального прибутку, який показує рівень чуткості прибутку комерційної організації до зміни обсягу виробництва в натуральних одиницях:</p> $DOLr = \frac{cont \times Q}{EBIT},$ <p>де $cont$ – питома валова маржа (ціна за вирахування змінних виробничих витрат на одиницю продукції); Q – обсяг реалізації в натуральному вираженні; $EBIT$ – операційний прибуток.</p> <p>3. Спосіб розрахунку рівня операційного левериджу, який демонструє його залежність від співвідношення між умовно-постійними витратами виробничого характеру та операційним прибутком:</p> $DOLr = 1 + \frac{FC}{EBIT},$ <p>де FC – умовно-постійні витрати виробничого характеру.</p>

Дослідник	Спосіб оцінювання сили впливу операційного левериджу
О.О. Орлов	<p>Розрахунку сили впливу операційного важеля на основі маржинального прибутку та умовно-постійних витрат:</p> $W = 1 + \frac{F}{\Pi}, \quad W = \frac{M}{\Pi},$ <p>де W – сила впливу операційного важеля; M – маржинальний прибуток по підприємству; Π – прибуток підприємства до оподаткування; F – умовно-постійні витрати по підприємству.</p>

Джерело: складено автором на основі [1, с. 306-307; 4, с. 191-193; 5, с. 141; 6, с. 529; 3, с. 17].

Дослідивши на теоретичному рівні показник сили впливу операційного важеля, вважаємо за необхідне зробити наступні висновки. По-перше, вплив (рівень, дія, ефект) операційного левериджу з економічної точки зору доцільно розглядати як категорію «сила впливу операційного важеля». Оскільки, зміст даного показника зводиться до того, що відносно незначна зміна обсягів реалізації продукції призводить до ще більшої зміни операційного прибутку, то саме в такому розумінні проявляється вплив механізму важеля (левериджу) – підняти якомога тяжкий вантаж при використанні меншої сили. По-друге, аналіз підходів щодо оцінювання сили впливу операційного важеля показав, що всі науковці, окрім І.О. Бланка, виокремлюють варіант розрахунку сили впливу операційного важеля як відношення маржинального прибутку до операційного прибутку підприємства. І, як на нашу точку зору, даний підхід є самим економічно доцільним. Також з цього приводу ми цілком погоджуємося з думкою О.О. Орлова [3, с.16], який піддає критиці розбіжний підхід розрахунку даного показника на основі маржинального прибутку, запропонований І.О. Бланком. Адже справді автор в своїй роботі не обґрунтував економічний зміст та практичне значення наведених показників ефекту операційного левериджу в цілях управління маржинальним прибутком на підприємстві. Далі більш-менш слушним є погляд Т.Р. Рахімова, який розділяє динамічний та статистичний показник сили впливу операційного важеля. Якщо вихідний спосіб розрахунку цього показника (формула 1) у зв'язку із таким недоліком, як наявність двох суміжних періодів, об'єктивно відповідає визначенню «динамічний», то все-таки спроба найменувати «статистичним способом» обчислення сили впливу операційного важеля на основі маржинального прибутку не є доречним. В підтвердження приведемо той факт, що найважливішою перевагою такого підходу розрахунку сили впливу операційного важеля є не можливість аналізувати минулу інформацію, що в кінцевому результаті вже не впливає на виробничо-господарську діяльність підприємства, як це передбачає так званий динамічний показник, а можливість управляти цим показником в процесі планування на підприємстві в якості підвищення ефективності системи «витрати – виробництво – прибуток».

Враховуючи вищевикладене, необхідно підкреслити, що сила впливу операційного важеля головним чином залежить від співвідношення змінних та постійних витрат на підприємстві. Наразі науковці придержуються різносторонніх позицій стосовно оптимізації структури операційних витрат. Наприклад, І.О. Бланк ще на початку дослідження даного питання розглядає коефіцієнт операційного левериджу – питома вага постійних витрат в їх загальній структурі. Згодом вчений коментує: «Чем выше значение коэффициента операционного левериджа на предприятии, тем в большей степени оно способно ускорять темпы прироста операционной прибыли по отношению к темпам прироста объема реализации продукции». Є.І. Шохін наголошує про принцип постійної економії при управлінні змінними витратами [7, с. 232]. Своєю чергою, в науковій роботі під редакцією О.С. Стоянової розглянуто вплив постійних витрат на зміну прибутку в ринкових умовах крайнього погіршення та поживлення обсягів продажу: «При пессимистических прогнозах выручки от реализации нельзя раздувать постоянные затраты, так как потеря прибыли от каждого процента потери выручки может оказаться многократно большей из-за слишком сильного эффекта операционного рычага. Вместе с тем, если вы уверены в долгосрочной перспективе повышения спроса на ваши товары (услуги), то можно себе позволить отказаться от режима жесткой экономии на постоянных затратах, ибо предприятие с большей их долей будет получать и больший прирост прибыли» [4, с. 194]. У той же час, О.О. Орлов відхиляє ймовірність отримання покращення фінансових результатів підприємства внаслідок зростання постійних витрат: «...если мы не сэкономим на постоянных издержках, то сила воздействия операционно-

го рычага будет больше, но этот «длинный рычаг» будет поднимать меньший груз. Точнее, хотя «W» и будет больше, но этот процент роста будет распространяться на меньшую величину прибыли и в итоге предприятие получит в данном варианте меньший прирост прибыли. Разница будет численно равна величине не сэкономленных постоянных издержек». Додатково вчений на теоретичному та практичному рівнях довів, що питома вага постійних витрат (коефіцієнт операційного левериджу) не кореспондується з показниками виручки від реалізації, маржинальним прибутком та прибутком, так як сила впливу операційного важеля, згідно його міркувань, залежить від структури асортименту та зміни обсягу виробництва [3, с. 21, 27, 29].

Отже, зростання рівня постійних витрат в загальній структурі операційних витрат передбачає підвищення показника сили впливу операційного важеля. Але надлишок постійних витрат позбавляє гнучкості потенціалу підприємства. Крім цього, високий показник сили впливу операційного важеля викликає загрозу виникнення виробничого ризику на підприємстві. Внаслідок кризових потрясінь в українській економіці більшість із підприємців зіткнулися із несприятливою кон'юнктурою товарних ринків, що призвело до погіршення фінансової стабільності організацій, а в майбутньому загрожує їх банкрутством. Доречним є висловлювання з цього приводу В.В. Ковальова: «Управление операционным левериджем, а следовательно, и операционным риском означает не достижение им некоторого целевого значения, но прежде всего контроль за его динамикой и обеспечение комфортного резерва безопасности в плане превышения маржинального дохода (т.е. прибыли до вычета амортизации, процентов и налогов) над суммой условно-постоянных расходов производственного характера (в годовом исчислении) [6, с. 528]. Разом з тим, в своїй науковій праці дослідники В.О Янковий та В.В. Куперман справедливо обґрунтовують позитивний вплив найменшої частки постійних витрат у собівартості продукції на мінімізацію втрат прибутку [8, с. 227].

Отже, на підставі отриманих результатів приходимо до висновку, що в період сьогочасної економічної кризи на вітчизняних підприємствах високий показник сили впливу операційного важеля – це лише ілюзія можливості підвищення операційного прибутку.

Таким чином, на підтвердження взаємозв'язку між структурою операційних витрат та величиною прибутку пропонуємо авторський підхід щодо управління однією із вагомих складових витрат підприємства – витрат на оплату праці. В залежності від зміни обсягу виробництва продукції наведені витрати також розподіляються на змінні та постійні. Однак, за мотивацію персоналу до досягнення цілей підприємства відповідає та частина заробітної плати, яка прив'язана до результатів діяльності працівника. За економічним змістом такі витрати на оплату праці відносяться до змінних витрат. Частина витрат на оплату праці, яка не прив'язана до результатів діяльності працівників належить до постійних витрат.

Наразі на українських підприємствах загострилася проблема використання неефективних систем плати праці. Це є свідченням того, що значна частина припадає саме на постійні витрати, більша частина яких не пов'язана із виробництвом продукту на підприємстві. Змінні ж витрати на оплату праці складають лише 10-50 % від їх загальної структури [9, с. 90]. Але саме змінні витрати на оплату праці безпосередньо проявляються у стимулюючій функції заробітної плати: встановлення розміру оплати праці в залежності від кількості і якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства. Тому збільшення частки змінних витрат на оплату праці у загальному їх фонді оплати праці є важливою умовою підвищення мотивації працівників до праці і, як наслідок, покращення її ефективності [10, с. 157-158].

Отже, пропонуємо знизити можливість виникнення виробничого ризику на промислових підприємствах за рахунок оптимізації структури витрат на оплату праці. Притримуємося думки, що підвищення питомої ваги змінних витрат на оплату праці за рахунок скорочення постійних витрат в загальній їх структурі забезпечить зростання мотивації персоналу до підвищення продуктивності праці та дозволить запобігти виникненню виробничого ризику, що зрештою призведе до покращення рівня економічної безпеки підприємства.

Таким чином, авторський підхід управління витратами на оплату праці на основі CVP-аналізу полягає у використанні показника сили впливу зарплатного важеля (CBзв), який розраховується за наступною формулою:

$$CB_{зв} = \frac{ПВ_{зн}}{ОП}, \quad (2)$$

де ПВзп – постійні витрати на заробітну плату; ОП – операційний прибуток підприємства.

Сила впливу зарплатного важеля показує на скільки відсотків зміниться операційний прибуток підприємства при зміні обсягу реалізації продукції на 1 % за рахунок впливу структури витрат на оплату праці. Крім того, показник сили впливу зарплатного важеля також дозволяє проаналізувати зміну операційного прибутку під впливом структури фонду оплати праці на підприємстві:

$$\Delta ОП = СВзв \times ОП \times (Кор - 1) \quad (3)$$

де ΔОП – зміна операційного прибутку підприємства; Кор – коефіцієнт зміни обсягу реалізації продукції.

Тому на прикладі промислового підприємства «Одескабель» розглянемо вплив структури витрат на оплату праці на зміну ефективності діяльності підприємства (таблиця 2).

Таблиця 2 – Вплив структури витрат на оплату праці на ефективність діяльності підприємства «Одескабель» за вересень-жовтень 2014 року

Показники	Факт		Розрахунковий варіант	
	Вересень	Жовтень (-10%)	Вересень	Жовтень (-10%)
Виручка від реалізованої продукції, тис.грн.	51763,75	46587,38	51763,75	46587,38
Операційні витрати, тис.грн. з них:	45479,42	42441,39	45479,42	42294,72
постійні витрати, тис.грн.	15099,17	15099,17	13632,46	13632,46
питома вага постійних витрат, %	33,20	35,58	29,98	32,23
змінні витрати, тис.грн.	30380,25	27342,23	31846,96	28662,27
питома вага змінних витрат, %	66,80	64,42	70,02	67,77
В тому числі витрати на оплату праці, тис.грн. з них:	3911,23	3784,11	3911,23	3637,44
постійні витрати на оплату праці, тис.грн.	2640,08	2640,08	1173,37	1173,37
питома вага постійних витрат на оплату праці, %	67,50	69,77	30,00	32,26
змінні витрати на оплату праці, тис.грн.	1271,15	1144,03	2737,86	2464,07
питома вага змінних витрат на оплату праці, %	32,50	30,23	70,00	67,74
Маржинальний прибуток, тис.грн.	21383,50	19245,16	19916,79	17925,11
Операційний прибуток, тис.грн.	6284,33	4145,98	6284,33	4292,65
Рентабельність продукції, %	13,82	9,77	13,82	10,15
Сила впливу операційного важеля, %	3,40	4,64	3,17	4,18
Сила впливу зарплатного важеля, %	0,4201	0,6368	0,1867	0,2733

Джерело: розраховано автором на основі [11].

Згідно таблиці 2 на кабельному підприємстві в жовтні місяці в порівнянні з вереснем 2014 року внаслідок несприятливої ринкової кон'юнктури обсяг продажів знизився на 10 %. На додаток на підприємстві як рахунок зростання частки загальних постійних операційних витрат, так і під впливом підвищення питомої ваги постійних витрат на оплату праці в загальній їх структурі спостерігається ріст показників сили впливу операційного та зарплатного важелів. Як результат, зменшення прибутку склали 2138,35 тис.грн. Більше того, продовження розвитку згідно такої несприятливої траєкторії підвищує імовірність виникнення виробничого ризику на підприємстві.

Тому за допомогою авторського підходу пропонуємо підвищити ефективність управління витратами на оплату праці за допомогою зміни їх структури. Свідченням того, що на підприємстві «Одескабель» не ефективно використовуються витрати на оплату праці є високий рівень питомої ваги постійних витрат на оплату праці у розмірі 67,5 % в вересні місяці. Але внаслідок удосконалення системи мотивації на підприємстві за рахунок зростання частки змінних витрат на оплату праці, які відповідають за прямий вклад певного працівника в результати виробничої діяльності, виникає можливість сприяти прояву виробничого ризику на підприємстві.

В третій колонці таблиці 2 розглянемо вплив структури витрат на оплату праці у процентному співвідношенні 30:70 в їх складі постійних та змінних витрат. Крім цього, даний перерозподіл витрат на оплату праці в розрахунковому періоді змінить загальну структуру операційних витрат на підприємстві. На це вказує нова знижена величина постійних витрат у розмірі 13632,46 тис.грн.

Також проведемо розрахунок фактичної зміни прибутку на підприємстві ($\Delta ОПф$) згідно формули 3:

$$\Delta ОПф = 0,4201 \times 6284,33 \text{ тис.грн} \times (-0,1) = -264,008 \text{ тис.грн}$$

Наведемо обчислення зміни прибутку з урахуванням зміни структури витрат на оплату праці ($\Delta ОПр$):

$$\Delta ОПр = 0,1867 \times 6284,33 \text{ тис.грн} \times (-0,1) = -117,328 \text{ тис.грн}$$

В результаті зміни структури витрат на оплату праці зміна операційного прибутку складатиме ($\Delta ОП$):

$$\Delta ОП = \Delta ОПр - \Delta ОПф = -117,328 - (-264,005) = 146,67 \text{ (тис.грн)}$$

Як видно, весь розрахунковий період визначається зменшенням показників сили впливу операційного та зарплатного важелів в порівнянні з фактом. Таким чином, в розрахунковому жовтні місяці на відміну від поточного періоду спостерігається підвищення рентабельності продукції з 9,77 % до 10,15 %, а операційний прибуток зростає на 146,67 тис.грн.

Отримані результати на основі авторської методики підтверджують підвищення результативності використання витрат на оплату праці (без залучення додаткових коштів), що в підсумку покращили ефективність діяльності підприємства загалом.

Отже, в якості рекомендацій пропонуємо виробничим підприємствам здійснювати контроль за показниками сили впливу операційного та зарплатного важелів та підвищувати питому вагу змінних витрат на оплату праці, які відповідають за створення «результату» (продукту) на підприємстві.

Висновок. В даному науковому дослідженні автором проаналізовано різносторонність вчених стосовно економічного змісту та підходів щодо оцінювання операційного левериджу на промислових підприємствах. Виявлено, що з економічної точки найбільш доцільне використання категорії «сила впливу операційного важеля», розрахунок якої зводиться до співвідношення показників маржинального прибутку та операційного прибутку.

Запропоновано авторську методику управління витратами на оплату праці на основі використання показника сили впливу зарплатного важеля. На прикладі підприємства «Одескабель» розглянуто його вплив на структуру витрат на заробітну плату. Рекомендовано розраховувати показники сили впливу операційного і зарплатного важелів з метою прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Перелік посилань:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – 2 изд., переработ. и дополн. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2005. – 656 с.
2. Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович мл. – 12 изд. : Пер. с англ. – М. : ООО «И.Д. «Вильямс», 2008. – 1232 с.
3. Орлов О.А. Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях: монография / О.А. Орлов, Е.Г. Рясных / изд. 2-е, переработ. и дополн. – К.: Освіта України, 2011. – 192 с.
4. Финансовый менеджмент: теория и практика / Под. ред. Е.С. Стояновой. – 6 изд. – М. : Изд-во «Перспектива», 2010. – 656 с.

5. Рахимов Т.Р. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т.Р. Рахимов / Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2012. – 264 с.
6. Ковальов В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковальов / 2 изд., переработ. и дополн. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 1024 с.
7. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред. Проф. Е.И. Шохина. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 408 с.
8. Янковий В.О. Антикризове управління підприємством на основі аналізу беззбитковості / В.О. Янковий, В.В. Куперман // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2009. – Вип. 36. - С. 221-227.
9. Міхов Л.І. Удосконалення системи стимулювання праці робітників / Л.І. Міхов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 2 (22). – С.89 – 94.
10. Сукач О.О. Взаємозв'язок мотивації персоналу та ефективності витрат на оплату праці / О. О. Сукач // Бізнес Інформ. – 2015. – №6. – С. 154–159.
11. Офіційний веб-сайт річної звітності емітентів (інформаційна база по ПАТ «Одескабель») [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>

Стаття надійшла: 12.10.2015 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Бабич Д.В.

