

УДК 657.05:334

Наумчук А.В.
студентка

Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

Стаднюк Т.В.

асистент кафедри обліку та аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

STRATEGIC ANALYSIS IN THE MANAGEMENT ACTIVITIES OF THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті окреслено сутність стратегічного аналізу та визначено його роль у діяльності підприємства. Застосовано для короткострокового прогнозування результатів операційної діяльності метод екстраполяції для обґрунтування оперативних та стратегічних управлінських рішень.

Ключові слова: прибуток, збиток, доходи, витрати, операційна діяльність підприємства, екстраполяція.

АННОТАЦИЯ

В статье обозначена сущность стратегического анализа и определена его роль в деятельности предприятия. Применен для краткосрочного прогнозирования результатов операционной деятельности метод экстраполяции для обоснования оперативных и стратегических управленческих решений.

Ключевые слова: прибыль, убыток, доходы, расходы, операционная деятельность предприятия, экстраполяция.

ANNOTATION

In article it is considered the essence of strategic analysis and its role in the activities of the company. Method of extrapolation are used for short-term forecasting operating results. It helps to substantiate operational and strategic management decisions.

Keywords: profit, loss, income, costs, operating activities of the company, extrapolation.

Постановка проблеми. Питання підвищення ефективності операційної діяльності розглядається як ключове в аспекті конкурентоспроможності бізнесу. Особливої актуальності проблема набуває за кризових умов в економіці, оскільки такі умови вимагають жорсткого скорочення витрат і забезпечення максимальної віддачі продуктивної системи за мінімальних капіталовкладень. Необхідною умовою її вирішення є удосконалення економічного обґрунтування стратегічних аспектів управлінських рішень.

Стратегічний аналіз необхідний для визначення можливих значень результатів діяльності у майбутньому, при цьому велика увага приділяється прогнозуванню фінансових результатів від операційної діяльності підприємства. Оскільки важливим результуючим показником діяльності є прибуток, то постає питання вибору такої моделі прогнозування, яка б дала змогу найточніше визначити фінансові результати на майбутній період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного аналізу операційної ді-

яльності підприємства та його практичні аспекти ретельно досліджені у працях відомих учених, таких як: М.М. Алексеєвої, Є.А. Афітова, І.Т. Балабанова, М.А. Болюха, Б.Є. Грабовецького, В.М. Гриньової, В.С. Єфремова, В.Є. Москалюка, О.О. Орлова, О.І. Бобир, Є. Брігхем, С.Ф. Головка, К.І. Редченко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому залишаються і потребують подальшого розгляду питання прогнозування показників прибутку від операційної діяльності підприємства, що й обумовило мету дослідження, як необхідність та актуальність управління операційною діяльністю підприємства.

Постановка завдання. Відповідно до мети дослідження у роботі поставлені такі завдання: дослідити методи прогнозування та спрогнозувати результати операційної діяльності окремого підприємства хімічної промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічним аналізом називають аналіз результатів господарської діяльності з метою виявлення тих чи інших закономірностей і тенденцій у ній для визначення раціональних шляхів розвитку підприємства, розробки заходів щодо ефективного функціонування підприємства в майбутньому.

Метою перспективного аналізу є забезпечення управлінського персоналу інформацією про можливі способи досягнення певних результатів господарської діяльності в перспективі.

Основа перспективного аналізу складають такі методи прогнозування:

- 1) прагматичні (евристичні, інтуїтивні) методи (метод експертних оцінок, «мозкового штурму», метод «дерева цілей», метод сценаріїв);
- 2) методи екстраполяції (методи визначення середніх величин, екстраполяція тренду, експоненціальне згладжування);
- 3) економетричні методи.

Одним із видів спеціальних методів є прагматичні методи – це сукупність прийомів обробки інформації, джерелом якої є досвід та

експертні перспективні оцінки. Ступінь використання прагматичних методів залежить від типу планованої величини і від наявних у розпорядженні інформаційних джерел.

Експертні прогнози можуть створювати окремі експерти або групи експертів. Нерідко до участі залучаються суб'єкти ззовні. Ці методи стають найбільш затребуваними при формуванні експертних, інтелектуальних систем в концепції вдосконалення інформаційних технологій для бізнесу та підприємництва.

Для прагматичних методів характерні евристичні підходи, тобто неформалізовані способи вирішення економічних завдань на основі інтуїції, минулого досвіду, експертних оцінок і т.д., тому вони знаходять більш широке застосування при моделюванні систем в умовах невизначеності і ризику, коли багато даних, особливо при розробці великих проектів, прогноз можна отримати лише експертним шляхом.

Найбільш поширеним з них є метод експертних оцінок – організований збір суджень і пропозицій фахівців (експертів) з досліджуваної проблеми з подальшою обробкою отриманих відповідей. Основою цього методу є опитування фахівців, який може бути індивідуальним, колективним, очним, заочним, анонімним і т.д. Організатори опитування визначають об'єкт і цілі експертизи, підбирають експертів, перевіряють їх компетентність, аналізують і узагальнюють результати експертизи [1, с. 112].

Іншим видом спеціальних методів прогнозування є екстраполяційні методи, що не мають евристичного характеру. Вони ґрунтуються на математико-статистичних методах обробки минулих даних і проєкції їх на майбутнє. Передумовами отримання надійних результатів екстраполяції служить насамперед стабільність умов, або безперервність розвитку, достатні обсяги і якість відомостей про минуле. З метою виявлення закономірностей розвитку в минулому періоді минулі дані організують у вигляді часових рядів з тим, щоб виявити тренди, цикли і випадкові коливання.

Найбільш розробленим та ефективним методом є метод екстраполяції тренду. Саме його доцільно використовувати для короткострокового прогнозування фінансових результатів підприємства [2, с. 71].

Метод екстраполяції полягає у застосуванні такої функції прогнозу, для побудови якої всім спостереженням певного часового періоду надається однакова вагомість. Мета прогнозу за методом екстраполяції – показати, до яких результатів можна дійти в майбутньому. Прогноз визначає очікувані варіанти економічного розвитку, виходячи з гіпотези, що основні фактори і тенденції минулого періоду збережуться на період прогнозу або що можна обґрунтувати і врахувати напрямки їхніх змін у розглянутій перспективі.

Послідовність проведення стратегічного аналізу з допомогою методу екстраполяції складається з трьох основних етапів:

а) визначення його завдання, а потім – його інформаційної основи, тобто масиву даних, які необхідно проаналізувати для вирішення поставленого завдання. Центральне місце фінансової звітності в такому масиві даних обумовлює необхідність ретельної експертизи її якості і, якщо необхідно, спеціального коригування вже на першому етапі аналізу;

б) розрахунок прогнозних показників фінансової звітності, що і є результатом усього процесу перспективного аналізу на основі, по-перше, значень показників і, по-друге, розробленої факторної моделі;

в) перевірка якості результатів – необхідна дія перед формуванням висновків аналізу [3, с. 272].

Відсутність істотних питань щодо кожного з перерахованих вище пунктів означає, що перспективний аналіз закінчений і його висновки можуть бути використані як зворотний зв'язок для обґрунтування передбачуваного управлінського рішення.

Операційна діяльність має складну внутрішню структуру та об'єднує основну та іншу операційну діяльність. Виходячи з того, що в загальному обсязі операційної діяльності основна діяльність відіграє визначальну роль, доцільно виокремити такий абсолютний показник як прибуток (збиток) від основної операційної діяльності (прибуток від реалізації). Постатейні принципи групування витрат у Звіті про фінансові результати розкривають основну діяльність підприємства за її функціями – виробництво, збут та управління, тому прибуток (збиток) від основної операційної діяльності розраховуватиметься наступним чином:

а) відніманням від валового прибутку адміністративних та збутових витрат;

б) відніманням від суми фінансового результату від операційної діяльності та інших операційних витрат інших операційних доходів.

Побудуємо за допомогою методу екстраполяції тренду прогноз прибутку (збитку) від реалізації продукції та фінансового результату від операційної діяльності ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк».

Для вибору рівняння тренду: лінійного чи параболічного розрахуємо помилку апроксимації. Її значення в межах 5-7% свідчатиме про хороший підбір рівняння тренду до вихідних даних. Так, при використанні лінійного тренду помилка апроксимації рівна 11,5%, в той час як при використанні параболічного – 7,8%, тому функція прогнозу для прибутку (збитку) від операційної діяльності матиме вигляд:

$$Y = a_0 + a_1t + a_2t^2, \quad (1)$$

де t – період спостереження.

Проведемо регресійний аналіз та отримаємо значення невідомих параметрів рівняння 1. Для цього зробимо заміну наведеному рівнянню $t = x_1$, $t^2 = x_2$ та зведемо дану функцію до багатовимірної регресії:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2, \quad (2)$$

Представимо систему нормальних рівнянь та використаємо метод мінімальних різниць, що дасть змогу нам отримати значення параметрів рівняння 1:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2 = \sum y \\ a_0 \sum x_1 + a_1 \sum x_1^2 + a_2 \sum x_1 x_2 = \sum x_1 y \\ a_0 \sum x_2 + a_1 \sum x_1 x_2 + a_2 \sum x_2^2 = \sum x_2 y \end{cases} \quad (3)$$

Провівши розрахунки, отримаємо рівняння параметрів, необхідних для розв'язання рівняння 1 [4, с. 240].

$$a_0 = \frac{\sum y \sum t^4 - \sum y t^2 \sum t^2}{n \sum t^4 - (\sum t^2)^2}, \quad (4)$$

$$a_1 = \frac{\sum y t}{\sum t^2}, \quad (5)$$

$$a_2 = \frac{n \sum y t^2 - \sum y \sum t^2}{n \sum t^4 - (\sum t^2)^2}. \quad (6)$$

Використовуючи дані таблиці 1, розрахуємо параметри на основі вищенаведених рівнянь.

$$a_0 = \frac{73224 \cdot 1958 - 1041770 \cdot 110}{10 \cdot 1958 - (110)^2} = 3847,31$$

$$a_1 = \frac{211418}{110} = 1921,98$$

$$a_2 = \frac{10 \cdot 1041770 - 73224 \cdot 110}{10 \cdot 1958 - (110)^2} = 315,92$$

Отже, рівняння тренду для прибутку від реалізації продукції матиме такий вигляд:

$$Y_{\text{пр}} = 3847,31 + 1921,98t + 315,92t^2. \quad (7)$$

За допомогою аналогічних розрахунків визначимо параметри рівняння тренду для фінансового результату від операційної діяльності та представимо його:

$$Y_{\text{фр}} = 6300,3 + 796,93t - 668,33t^2. \quad (8)$$

Спрогнозуємо обсяг фінансового результату від операційної діяльності та прибутку від реалізації продукції ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» на наступні 3 роки. Для цього підставимо в рівняння 7 та 8 замість незалежної змінної t порядковий номер року прогнозу. Отримані результати відобразимо на рисунку 1.

ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» є провідним виробником поліпропіленових плівок в Україні, який постійно покращує свої позиції на ринку. Підприємство володіє виробничими потужнос-

тями не тільки в Україні, а й в Словаччині, та має замовників майже на усіх континентах.

Основними видами продукції підприємства є:

а) пакувальні плівки – моноплівки (для пакування різних харчових продуктів, м'ясних виробів, сирів, цукерок, для пакування квітів, текстильних виробів);

б) коекструдовані плівки (для пакування тююнових виробів, компакт-дисків, парфумерних виробів);

в) конденсаторні плівки – плівки для металізації у вакуумі, з односторонньою обробкою поверхні коронним розрядом;

г) плівки для комбінованих плівко-паперових конденсаторів – плівки, шершаві з обох боків, для плівкових просочених конденсаторів;

г) шершаві плівки для металізації у вакуумі [5].

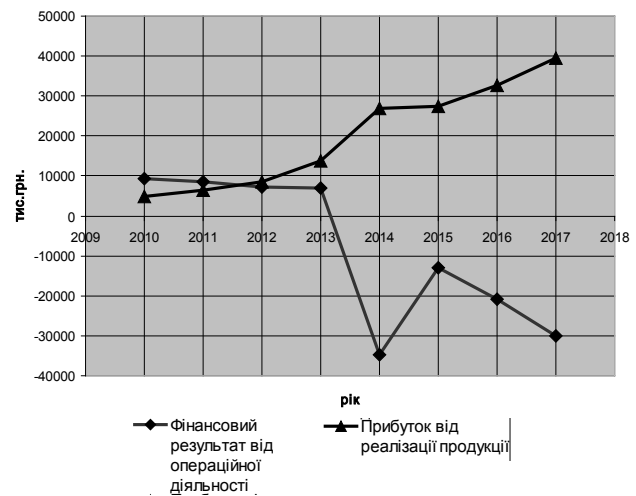


Рис. 1. Динаміка прибутку від реалізації продукції та фінансового результату від операційної діяльності та ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» протягом 2010-2017 рр.

Оцінка динаміки результатів діяльності ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» показала зростання валового прибутку в динаміці, що є наслідком перевищення темпів росту чистого доходу від реалізації продукції над темпами росту її собівартості.

Таблиця 1

Вихідні дані для прогнозування прибутку (збитку) від реалізації продукції ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» на основі методу екстраполяції

Рік	Прибуток (збиток) від реалізації продукції (y)	t	t ²	yt	t ⁴	yt ²
2005	-1 316	-5	25	6580	625	-32 900
2006	1 978	-4	16	-7912	256	31 648
2007	3 090	-3	9	-9270	81	27 810
2008	3 021	-2	4	-6042	16	12 084
2009	4 598	-1	1	-4598	1	4 598
2010	4 924	1	1	4924	1	4 924
2011	6 533	2	4	13066	16	26 132
2012	8 522	3	9	25566	81	76 698
2013	13 686	4	16	54744	256	218 976
2014	26 872	5	25	134360	625	671 800
Разом	73 224	0	110	211418	1958	1 041 770

Спостерігається тенденція й до зростання прибутку від реалізації продукції суб'єкта господарювання, який характеризує основну операційну діяльність. Проте фінансовий результат від операційної діяльності характеризується падінням в динаміці. А у 2014 р. підприємство отримало збитки від операційної діяльності. Це обумовлено насамперед тим, що темпи росту інших операційних доходів значно нижчі, ніж темпи росту інших операційних витрат. Найбільшу питому вагу в структурі зазначених витрат займають операційні курсові різниці – 96,89%. Витрати за цією статтею у 2014 р. зросли майже в 11 разів порівняно з 2012 р., що й обумовило від'ємний фінансовий результат від операційної діяльності ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк».

Як бачимо з рис. 1, за сталих умов функціонування ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» спостерігається ріст прибутку від основної операційної діяльності та падіння фінансового результату від операційної діяльності. Проте за умови відсутності стрибків курсу іноземної валюти щодо гривні, що і було основною причиною збитковості операційної діяльності у 2014 р., то у наступних періодах можна очікувати зворотної тенденції розвитку фінансового результату від операційної діяльності.

Виділяють три напрями поліпшення ефективності операційної діяльності підприємства, які можуть бути використані для підвищення прибутковості діяльності:

а) організаційний напрям: пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві, шляхом ідентифікації та реструктуризації (або оптимізації) неефективних операційних процесів, які не створюють цінності для зовнішнього та внутрішнього споживача [6, с. 314];

б) техніко-технологічний напрям: вирішення проблеми технологічного переоснащення та модернізації, забезпечення максимально можливого рівня відповідності основних технологічних параметрів виробничого устаткування сучасним зразкам;

в) ресурсний напрям: здійснення комплексу заходів з підвищення ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та трудових ресурсів підприємства. Наприклад зменшення обсягів незавершеного виробництва; удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів; прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності); зменшення обсягів дебіторської заборгованості тощо.

Невід'ємною складовою ресурсного напрямку підвищення ефективності операційної діяльності підприємства є раціоналізація використання матеріальних ресурсів, яка передбачає

здійснення комплексу заходів, серед яких основними є: забезпечення обґрунтованого нормування витрат сировини та матеріалів; аналіз основних причини втрат і нераціонального використання ресурсів організації; забезпечення технології використання вторинних ресурсів; впровадження системи заохочення за економію сировини, енергії і матеріалів; також важливо зацентувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів для основних виробничих процесів підприємства.

Отже, створення точного фінансового прогнозу є досить складним завданням, оскільки коливання фінансових ринків та швидкі зміни у фінансових відносинах значно ускладнюють прогнозування. Переваги методу екстраполяції полягають насамперед у порівняльній нескладності розрахунків і невеликому обсязі використовуваної інформації. Проте разом з тим метод екстраполяції тренду має ряд обмежень:

а) не може бути використаний, якщо накопичена ретроспективна інформація в необхідному обсязі про досліджуване явище;

б) прогнозування розвитку на підставі вивчення одного динамічного ряду має обмежене застосування і з огляду на те, що при його застосуванні результативний ознака розглядається як функція часу і не враховується вплив інших факторів;

в) прогнози, засновані на екстраполяванні тренду, припускають продовження, а не зміну тенденції розвитку, тобто не враховують поворотні точки, які дуже важливі в практичному менеджменті. Тому очікувані прогностичні показники вважатимуть доцільними за сталих умов функціонування підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сухарев П.М. Системний підхід до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства / П.М. Сухарев, О.О. Батлукова // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Вип. 19, т. 2. – Д.: ДонДУЕТ, 2012. – С. 110-115.
2. Касьяненко В.О. Моделювання та прогнозування економічних процесів: навч. посіб. / В.О. Касьяненко, Л.В. Старченко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2011. – 185 с.
3. Романчук А. Аналіз ефективності діяльності підприємств промисловості будівельних матеріалів та їх підрозділів / А. Романчук // Економічний аналіз в управлінні діяльністю підприємств. Економічний аналіз. – 2014. – № 1. – С. 270-275.
4. Амбарчян М.С. Прогнозування показників фінансової звітності банків на основі методів екстраполяції трендів / М.С. Амбарчян // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 20. – С. 236-244.
5. ПрАТ СП «Теріхем-Луцьк» [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.terichem-lutsk.com>.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.