

Курилина Н.А., Бортникова И.М. Влияние ассортиментной политики на финансовые результаты // Академия педагогических идей «Новация». – 2018. – №12 (декабрь). – АРТ 466-эл. – 0,3 п. л. – URL: <http://akademnova.ru/page/875548>

РУБРИКА: ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

33.65 УДК

Курилина Наталья Александровна

Студентка 4 курса

Агрономического факультета

ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»

п. Персиановский, Российская Федерация

Бортникова Ирина Михайловна

К.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»

п. Персиановский, г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

e-mail: ya.natasha1502@yandex.ru

**ВЛИЯНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВЫЕ
РЕЗУЛЬТАТЫ**

Аннотация: в данной статье рассматривается ассортиментная политика и ее финансовые результаты. Для понятного рассмотрения был взят операционный рычаг. С помощью него были рассмотрены постоянные и переменные затраты.

Ключевые слова: ассортиментная политика, финансовые результаты, эффект операционного рычага, операционный анализ.

Kurilina Natalia Aleksandrovna

4th year student

Agronomy faculty

Of the "don state agrarian University»

p. Persianovsky, Russian Federation

Bortnikova Irina Mikhailovna

Ph. D., associate Professor

Of the "don state agrarian University»

p. Persianovsky, Rostov, Russian Federation

THE INFLUENCE OF ASSORTMENT POLICY ON THE FINANCIAL RESULTS

Abstract: this article discusses the assortment policy and its financial results. For clear consideration the operating lever was taken. With it were considered fixed and variable costs.

Keywords: assortment policy, financial results, operating leverage effect, operational analysis.

Термин «ассортиментная политика», является главным составляющим конкурентным фактором в организации. Здесь рождается вопрос, стоит ли расширять выпускаемую продукцию, либо нет от целого комплекса условий. В них входит:

- 1) размер организации;
- 2) отрасль организации;
- 3) конъюктура;
- 4) выпускаемая товарная продукция.

Цели ассортиментной политика являются:

- 1) выход на новые рынки;
- 2) поиск конкурентного преимущества;
- 3) увеличение сбыта продукции, а также товарных запасов;
- 4) снижение издержек;
- 5) формирование имиджа организации.

Ассортиментная стратегия должна вырабатываться на оценке и прогнозе денежных потоков. После чего, расширение ассортимента продукции, ведет за собой обязательное увеличение расходов, и от этого положительные изменения в финансовом плане в организации будут наблюдаться через продолжительный отрезок времени.

Задумываясь над постановлением задач в организации и оценивая финансовые положения, главной является, оценка его положения, которая вступает в совокупность методов, определяющая состояние дел в результате анализа ее деятельности. Целью данного анализа – получение информации финансовых результатов на ассортиментную политику.

Финансовые результаты фирмы отслеживают операционный анализ, данный метод нужен и для стратегического планирования организации. Ключевыми моментами операционного анализа является операционный рычаг. Остановимся поближе на нем.[2]

В наше время российские организации в динамики прибыли переходят на первые места управления ресурсами в финансовом плане. Решение этого вопроса входит в рамки операционного финансового менеджмента. Деятельность организации можно разделить на два фактора:

- 1) максимизация прибыли при спросе и предложении, а также, конкурентоспособности, ценовой политики и рентабельности продукции;
- 2) критические показатели объема реализации продукции с предельными затратами, которые делятся на постоянные и переменные. [4]

Критические показатели объема реализации связаны с операционным рычагом. Операционный рычаг - это комплекс управления прибылью организацией, который направлен на оптимизацию постоянных и переменных затрат. При помощи операционного рычага, можно составлять прогноз изменения прибыли организации от ее объема продаж и определение точки безубыточности.

Рассматривая операционный рычаг в организации, следует понимать, что он является необходимым и его условием отображаются в маргинальном методе. Данный метод делится на постоянные и переменные затраты. В постоянных затратах, больше прибыль в организации выражается в сниженном удельном весе.

В частности уровень постоянных затрат, могут влиять на тенденцию изменения прибыли либо издержек. Такое происходит, из-за дополнительных единиц продукции, которая идет на оплату постоянных и переменных затрат в организации, где общий прирост выражается в изменении прибыли. [6]

Как только достигается уровень безубыточности, появляется прибыль в организации, которая начинает расти быстрее, чем объем продаж. Операционный рычаг является инструментом для определения и анализа данной зависимости. Другими словами он предназначен для установления влияния прибыли на изменение объема продаж.

Изменение операционного рычага появляется от таких изменений как:

- 1) переменные и постоянные затраты в организации;
- 2) цены и объем продаж товара;
- 3) объединение данных факторов.

Изменение удельного веса является основой для эффекта операционного рычага. Также стоит знать, что чувствительность прибыли к изменению объема продаж может быть различной в организации, имеющих различное соотношение постоянных и переменных затрат.

Кроме того, в конкретных проявлениях данного комплекса, имеет ряд особенностей, к которым относится, преодоление точки безубыточной деятельности организации. Для получения эффекта в операционном рычаге, нужно добиться реального дохода, чтобы покрыть постоянные затраты.

Эта цель, связана с тем, что организация должна постоянно выплачивать налоги и другие материальные затраты, не смотря на объем продаж. Исходя из этого, чем выше сумма затрат на постоянные нужды в производстве, тем позже будет достигнута точка безубыточности организации.

От этого следует, пока организация не достигла безубыточности в трудовой деятельности, постоянные затраты будут давить своим большим грузом, для достижения пути. Следовательно, при увеличении продаж эффект рычага начинает снижаться. После чего темп прироста прибыли будет расти.[1]

Но, бывает и обратный случай, когда механизм, при снижении объема продаж в еще большей степени будет уменьшаться размер прибыли предприятия. Такой случай относится к производственным леввериджем. При их присутствии, значение прямо пропорционально, то есть чем выше прибыль в организации, тем ниже эффект производственного леввериджа и

наоборот. Это позволяет сделать вывод о том, что производственный леверидж является инструментом, уравнивающим соотношение уровня доходности и уровня риска в процессе осуществления производственной деятельности.

Данный эффект всегда длится не долго. Потому что, в любой фирме существуют постоянные затраты. И эти постоянные затраты в организации будут неизменны только маленький период времени. Скачок в процессе увеличения объема продаж, направляет организацию в необходимость преодолеть новую точку безубыточности или приспособливаться к ней свою производственную деятельность. Таким образом, после скачка эффект производственного левериджа проявляется в новых условиях хозяйствования иначе.

Данный механизм позволяет целенаправленно управлять постоянными и переменными затратами в целях повышения эффективности деятельности при различных тенденциях конъюнктуры товарного рынка и стадии жизненного цикла предприятия.[5]

В момент неблагоприятной конъюнктуры товарного рынка, происходит снижение объема продаж. Молодым организациям в данном случае бывает не легко, поэтому приходится поступать, следующим моментом, нужно снижать затраты по постоянным пунктам.

Также, существует обратная сторона этой ситуации, при благоприятной конъюнктуры товарного рынка и наличии определенного запаса прочности требования к осуществлению режима экономии постоянных затрат могут быть существенно ослаблены. В такие периоды организация может расширять объем вложений, проводя реконструкцию и модернизацию основных производственных фондов.

Управляя постоянными затратами, нужно помнить, что высокий уровень производительности, определяет особенности деятельности организации, к примеру, дифференциацию уровня механизации и автоматизации труда. Положительной стороной постоянных затрат является, то что изменяются довольно медленно.

Далее рассмотрим возможности для удельного веса постоянных затрат. К таким видам относится:

- 1) продажа оборудования, которым не пользуется предприятие долгое время и нематериальные активы с целью снижения потока амортизационных отчислений;
- 2) сокращение расходов организации, при неблагоприятной конъюнктуре товарного рынка;
- 3) сокращение объема потребляемых коммунальных услуг, к примеру, заботиться о том, чтоб не было включено лишнего света в организации;
- 4) использование краткосрочных форм оборудования, вместо их покупки.

Для управления переменными затратами, главным моментом должно быть хорошо развита экономия, поскольку между суммой этих затрат и объемом производства и продаж существует прямая зависимость. Обеспечение этой экономии до преодоления предприятием точки безубыточности ведет к росту маржинального дохода, что позволяет быстрее преодолеть эту точку. После преодоления точки безубыточности сумма экономии переменных затрат будет обеспечивать прямой прирост прибыли предприятия. К числу основных резервов экономии переменных затрат относят:

- 1) приход выгодных для организации условий поставки материалов и других предметов для работы;
- 2) сокращение работников в организации, за счет роста производительности труда, лучших сотрудников;
- 3) сокращение размеров запасов сырья, материалов и готовой продукции в периоды неблагоприятной конъюнктуры товарного рынка.

Таким образом, чем слабее операционный рычаг в организации, тем больше финансовый запас прочности. Сила взаимодействия операционного рычага, зависит от относительной величины постоянных расходов, которые при снижении доходов организации медленно уменьшаются. Падения платежеспособности организации из воздействия операционного рычага, является процентом снижения выручки, которая образуется в зону убытка.[3]

Когда определяют риск деятельности организации, можно провести слежениями за силами действия операционного рычага, а именно:

- 1) при высоком уровне постоянных расходов предприятия;
- 2) отсутствие их снижения в период падения спроса на продукцию предпринимательский риск увеличивается.

В маленьких организациях, где производится только один определенный продукт, в большей степени существует риск предпринимательства, так как в случае падения спроса, предприятию нечего предложить потребителю. В данном случае нужно прослеживать спрос на рынке продаваемой продукции, а также рассматривать цены конкурентов, и следить за изменчивостью цен на сырье для изготовления товара.

Из этого следует, что современные организации в управление затратами, имеют различные подходы, к ним относятся:

- 1) изучение прибыли данного продукта выпускаемой организации;
- 2) рассмотрение предпринимательского риска во всех сторон этого вопроса;
- 3) проведение анализа издержек.

Руководителям требуется осваивать, управленческие инструменты, для выживания их организаций, либо включать специалистом вне организации, которые качественно и за короткий срок, смогут просчитать все нюансы проблем фирмы. Научившись пользоваться данным инструментом, открываются дополнительные возможности для организации, а также конкурентоспособность растет от данного приобретения, что, безусловно, хорошо.

Производственный риск также может контролироваться менеджерами компании, к примеру, финансовый менеджер должен определить какой проект лучше выбрать, с каким процентом издержек будет более выгоден предприятию. Также при знаниях продаж, менеджеры могут превышать точку безубыточности, к ним относятся:

- 1) восполнение проектов по инвестициям, для установки капиталоемких оборудований и технологий;
- 2) использование технологий, требующих высоких постоянных затрат.

Из этого следуют, такие выводы как:

- 1) организация, где присутствует большой операционный риск, имеет самый большой риск в ухудшение конъюнктуры на рынке, но имеет плюсы в том, что при росте конъюнктуры, получит больше преимуществ сама подструктура;

2) организация, для хорошей работы структуры, должна ориентироваться в рыночной ситуации и отслеживать структуру издержек на рынке.

Таким образом, операционный рычаг позволяет управлять затратами и моментально подходить к финансам в организации. Также хорошо воспользоваться управленческим правилом «50/50», рассмотрим его ближе:

При взятии переменных затрат, стоит работать по сниженным затратам если она более 50%. Но если доля переменных затрат менее 50% организации следует увеличить объемы своих продаж. Если организация научиться оценивать систему управления затратами, получит для себя следующие плюсы:

1) увеличение конкурентных преимуществ от других организаций, выпускающие подобную продукцию, за счет снижения издержек и увеличения рентабельности;

2) менеджеры могут составить, с помощью анализа всех финансовых средств организации – ценовую политику, после чего на ее основе увеличивать оборот и вытеснять за счет этого своих конкурентов;

3) суметь экономить на финансовых и материальных ресурсах организации, а также получать больше оборотных средств.

4) способность оценить мотивацию персонала организации и деятельность каждого подразделения компании.

Список использованной литературы:

1. Макроэкономика, монетарная политика. Анализ современной теории и проблемы построения новой модели экономического развития: В. К. Бурлачков — Москва, Либроком, 2013 г.- 240 с.

2. Операционный менеджмент: А. С. Ильдеменов — Москва, Синергия, 2012 г.- 384 с.
3. Отчёт о прибылях и убытках: Джесси Рассел — Санкт-Петербург, Книга по Требованию, 2012 г.- 120 с.
4. Политика и сознание: И.И. Кравченко — Москва, Книга по Требованию, 2013 г.- 218 с.
5. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики. Теория и практика. Учебник: — Санкт-Петербург, Юрайт, 2015 г.- 552 с.
6. Финансовые риски: М. Л. Кричевский — Санкт-Петербург, КноРус, 2013 г.- 248 с.

Дата поступления в редакцию: 25.12.2018 г.

Опубликовано: 31.12.2018 г.

© Академия педагогических идей «Новация», электронный журнал, 2018

© Курилина Н.А., Бортникова И.М., 2018