

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО

Кветкова Д.В.

**Научный руководитель – Банцевич Е.Е., к.э.н., доцент
Белорусский государственный университет пищевых и химических технологий
г. Могилев, Беларусь**

Важнейшей задачей экономического управления затратами на предприятии является рациональное определение отпускной цены, по которой покупатель будет согласен приобрести продукцию (товар) или услугу. Результаты экономического анализа таких показателей, как сумма затраты предприятия, объем производства, величина прибыли от реализации, предоставляют необходимую информацию руководству предприятия для выбора правильной стратегии управления в целях дальнейшего развития. Одним из самых эффективных методов, который помогает отслеживать зависимость таких показателей, как финансовые результаты, затраты и объем реализованной продукции, является операционный анализ, который входит в группу методов CVP-анализа (cost-volume-profit analysis).

Ключевой идеей такого анализа является правильная оценка влияния на сумму прибыли от реализации изменения в переменных затратах, постоянных затратах, отпускной цене, объеме производства и структуре продаж. Такая информация дает понимание, какие направления деятельности наиболее рентабельны, в чем необходимо расширение и привлечение финансирования, а в каких сегментах бизнеса необходимо прекратить деятельность. Также с помощью CVP-анализа можно определить наиболее оптимальные пропорции между переменными и постоянными затратами, объемом реализованной продукции, работ, услуг и их себестоимостью.

Для получения полезной и релевантной информации необходимо в первую очередь проводить анализ по определенному товару, работе, услуги, виду деятельности, а затем только по предприятию в целом. При этом необходимо корректно разделять затраты на переменные и постоянные в бухгалтерском учете, финансовой и управленческой отчетности. Результаты операционного анализа могут также использоваться для разработки прогнозных (плановых) показателей предприятия. Объем производства продукции, который требуется для достижения планового задания по прибыли от реализации, определяется с учетом прогноза темпов роста реализации.

Таким образом, операционный анализ является важным элементом метода оперативного управления финансовыми результатами и конкурентоспособностью предприятия. В последнее время покупатели все в большей степени ориентируются на цену товара, работы, услуги и требуют ее обоснованности, а при использовании приемов операционного анализа определяется наиболее выгодное отношение между затратами, ценой и объемом производства. Проведение такого анализа особенно актуально для обоснования экономических решений на предприятиях пищевой промышленности в условиях возрастания конкуренции на рынке.

Список использованных источников

1 Кондратова, С.В. Операционный анализ как инструмент эффективного управления компанией в новой экономике / С.В. Кондратова, М.В. Умрихина // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 34. – С. 28-35.