

УДК 336.027:001.81

*О.М.Гайдаєнко, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічного аналізу, Одеський національний економічний університет  
e-mail: [samsvip1@ukr.net](mailto:samsvip1@ukr.net) ; тел.0677116686*

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Досліджено особливості економічного аналізу ефективності діяльності торговельних підприємств, наведено фактори, що впливають на роздрібний товарообіг. З метою удосконалення інструментарію управлінського аналізу в умовах прояви кризових явищ визначена динаміка товарообігу та резерви підвищення рентабельності продаж на прикладі спільного українсько-німецького підприємства «ТТВ-ДОМ» ЛТД. Це надає можливість рекомендувати систему заходів щодо поліпшення стану роздрібного товарообороту на підприємстві у період кризи з урахуванням характерних особливостей торгівлі.*

*Ключові слова: роздрібна торгівля, товарооборот, економічний аналіз, рентабельність, фактори*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Сучасні, нестабільні, складні умови господарювання підприємств роздрібної торгівлі в Україні обумовлюють складності у функціонуванні та розвитку торговельних підприємств. На підприємствах ускладнюється формування політики закупівель і ціноутворення, кредитно-фінансової політики, виникають труднощі у формуванні кадрової політики підприємств [1].

Це означає, що проблема вдосконалення методики аналізу ефективності діяльності торговельних підприємств є актуальною для галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання удосконалення організації та методики економічного аналізу на підприємствах роздрібної торгівлі розглянуті у наукових працях: Барилюк І., Лигоненко Л., Кулаковська Ю., Мазаракі А., Мниха Є., Головачук Т., Ушакової Н. та ін. Методика економічного аналізу свідчить про необхідність всебічного вивчення чинників, які впливають на зміну обсягу роздрібного товарообігу та фінансові результати діяльності. Проте зв'язок між чинниками та результативними показниками (наприклад, обсягом товарообігу, його прибутковістю або збитковістю) має не

функціональній, а стохастичний характер. Тому вважаємо за доцільне вдатися до методів статистичного аналізу, які дозволяють виміряти вірогідності зв'язки між результативним показником та чинниками, що обумовлюють його зміну.

**Формулювання цілей статті.** Метою дослідження є теоретичне й методичне обґрунтування положень та розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення методики аналізу ефективності діяльності торговельних підприємств, ураховуючи сучасні вимоги ринку щодо інформаційного забезпечення управління продажами товарів.

**Опис основного матеріалу дослідження.** Роздрібна торгівля, по суті, є споживчим ринком [2,с.69]. Саме роздрібна торгівля є останнім етапом системи розподілу товарів, вона забезпечує просування товарів від виробника до кінцевого споживача, виконуючи значущу роль у розвитку споживчого ринку та обслуговування населення. Одним з головних показників господарської діяльності підприємств торгівлі та важливим чинником забезпечення сталого розвитку країни в цілому є товарооборот. Його обсяги, структура і динаміка не лише виступають однією з головних характеристик стану внутрішньої торгівлі та індикатором необхідності змін, а й дозволяють оцінити результативність запланованих заходів з реалізації програми стратегічного розвитку торгівлі.

Для вивчення закономірностей розвитку товарообороту слід перш за все проаналізувати основні тенденції його зміни. Об'єктом нашого дослідження є спільне українсько-німецьке підприємство «ТТВ-ДОМ» ЛТД. Підприємство спеціалізується на роздрібній торгівлі товарами медичного призначення. Результати розрахунку показників динаміки роздрібногo товарообороту «ТТВ-ДОМ» ЛТД за 2012-2016 роки наведені в таблиці 1.

Дані таблиці свідчать про вкрай неоднорідну тенденцію спаду обсягу товарообороту у 2014 році на 27 тис.грн. або на 0,1% та у 2016 році у порівнянні з 2015 роком на 21,8 млн.грн. або на 45,5%. Зміна на зростання товарообігу відбулася у 2013 році порівняно із 2012 роком на 14,1 млн.грн. або на 95,6% та у 2015 році порівняно із 2012 роком на 19,1 млн.грн. або на 224,9%.

Очевидно, що в кожному наступному році відсоток приросту товарообороту давався підприємству все більшими зусиллями. Це пов'язано з динамікою платоспроможного попиту населення і можливостями його задоволення.

**Таблиця 1.**

**Динаміка роздрібного товарообороту СУНП «ТТВ-ДОМ» ЛТД**

Роки	Роздрібний товарооборот, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.		Темпи зростання, %		Темп приросту, %	
		до попереднього року	до базисного року	до попереднього року	до базисного року	до попереднього року	до базисного року
01	02	03	04	05	06	07	08
2012	14 736	-	-	-	100	-	-
2013	28 827	14 091	14 091	195,6	195,6	95,6	95,6
2014	28 800	-27	14064	190,9	195,4	-0,1	95,4
2015	47874	19074	33138	166,12	324,9	66,2	224,9
2016	26068	-21806	11332	54,5	170,9	-45,5	76,9

*Джерело: власні розрахунки автора*

Результати проведених досліджень свідчать про формування чистого збитку «ТТВ-ДОМ» ЛТД за 2016 рік. Так, у 2015 році чистий прибуток склав 593,7 тис. грн., а у 2016 році чистий збиток склав 94,8 тис. грн. Для всебічного аналізу впливу чинників на результати діяльності підприємства нами було обрано кореляційно-регресійний аналіз.

Одним із методів економіко-математичного моделювання, що дає змогу встановити ступінь впливу різноманітних чинників, є кореляційно-регресійний багатофакторний аналіз. Основною особливістю даного методу є можливість не тільки встановити ступінь впливу певних факторів на розмір результативного показника, а й дає змогу планувати їх [6]. Кореляційно - регресійний аналіз (КРА) дозволяє виміряти тісноту залежності між досліджуваними ознаками, виявити абсолютний та відносний вплив на результат, виявити резерви зростання (зниження) показників, що вивчаються, і оцінити величину цих резервів. Це, в свою чергу, дозволить передбачити майбутнє і віднайти ефективні рішення в умовах невизначеності [7, с.98].

КРА заснований на нерозривному поєднанні якісної економічної теорії із засобами математичної статистики, теорії ймовірностей, лінійної алгебри. Під час проведення кореляційно-регресійного аналізу розв'язуються дві основні проблеми: вимірювання тісноти кореляційного зв'язку між змінними та побудова регресійної моделі, яка б адекватно відбивала залежності між ними .

Для своєї реалізації, кореляційно-регресійний аналіз вимагає виконання низки умов:

- для побудови рівняння регресії необхідна певна сукупність об'єктів: у нашому дослідженні – просторово-часова (дані по базовому підприємству за 2012-2016 роки розподілялися за кварталами);
- необхідний достатній обсяг спостережень (за оцінками експертів кількість спостережень має хоча б у 3-4 рази перевищувати кількість факторів);
- сукупність має бути однорідною.

Враховуючи, що відносний показник прибутковості – рентабельність продажу, яка більш об'єктивно характеризує ефективність виробничо - торговельної діяльності, то його і було обрано у якості результативного показника. Підприємство рентабельне, якщо суми витрат достатньо не тільки для сплати витрат на виробництво, але і для утворення прибутку. Таким чином, рентабельність характеризує ефективність роботи підприємства, дає уявлення про спроможність підприємства збільшувати свій капітал [3,с.121]. Зазначимо, що економісти країн із розвинутою ринковою економікою, підкреслюють провідну роль такого показника як рівень рентабельності продажів. Вони вважають його одним з основних показників оцінки ефективності функціонування торговельних підприємств. Він знаходиться у прямому зв'язку від зміни рівня валового доходу і в зворотньому – від збільшення або зниження рівня торговельних витрат. За їхніми оцінками, мінімальний рівень рентабельності продажів в торгівлі в умовах формування і розвитку ринкового механізму господарювання, повинен складати не менш ніж 4-6% до обороту.

У якості результативного показника (у), який би відображав стан рентабельності продажів СУНП «ТТВ-ДОМ» ЛТД, нами було обрано чисту

рентабельність (збитковість) продажів, яка розраховується за чистим прибутком або збитком [4,с.94]:

$$\begin{aligned} \text{Рентабельність продажів} &= \\ &= \text{Чистий прибуток} / \text{чистий дохід від реалізації товарів} \end{aligned} \quad (1)$$

Рентабельність продажів використовується в якості основного індикатора для оцінки фінансової ефективності торговельних підприємств, які мають відносно невеликі величини основних засобів і власного капіталу.

На рентабельність (збитковість) продажів, на нашу думку, мають вплив визначене коло основних чинників, притаманних внаслідок галузевої специфіки СУНП «ТТВ-ДОМ» ЛТД (таблиця 2):

x1 – оборотність товарних запасів;

x2 – співвідношення рівня маржинального доходу до рівня торговельних витрат;

x3 – витратомісткість торговельної діяльності.

**Таблиця 2.**

**Вихідна інформація для побудови регресійної моделі впливу факторів на зміну рентабельності продажів на СУНП «ТТВ-ДОМ» ЛТД**

з/п	Показники	Роки		
		2014	2015	2016
01	02	03	04	05
1	Чиста виручка від реалізації продукції, тис.грн.	28799,9	47874	26068
2	Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	25895,4	44708	24613
3	Маржинальний дохід, тис.грн.	2904,5	3166	1455
4	Чистий прибуток, тис.грн.	-4295,5	583,6	-94,3
5	Рентабельність (збитковість) продажів, % (за чистим збитком та прибутком)	-14,92	1,22	-0,36
6	Оборотність товарних запасів, рази	6,9	17,6	21,3
7	Коефіцієнт співвідношення рівня маржинального доходу до рівня торговельних витрат	0,062	0,057	0,017
8	Витратомісткість торговельної діяльності, грн.	1,63	1,16	3,22

*Джерело: власні розрахунки автора*

Зупинимося на причинах обрання саме вищенаведених факторів на зміну рентабельності (збитковості) продажів. Основний показник ділової активності торговельного підприємства – це оборотність товарних запасів:

$$\text{Оборотність товарних запасів} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації товарів/}}{\text{Середньорічні залишки товарних запасів}} \quad (2)$$

Прискорення оборотності товарних запасів веде до збільшення генерування прибутку, а отже, і до збільшення рентабельності продажу. Тому у якості першого фактору-аргументу було обрано оборотність товарних запасів.

Рівень рентабельності продажу за окремими товарними групами та товарами не є однаковим. У зв'язку з цим, зміна структури товарообігу веде до збільшення або до зниження рівня рентабельності продажу торговельного підприємства. Вплив зміни структури товарообігу на рівень рентабельності продажу виявляється через рівень маржинального доходу та рівень торговельних витрат. Тому було обрано саме співвідношення між цими показниками у якості другого фактору-аргументу:

$$\text{КМД} = \text{МД/В}, \quad (3)$$

де КМД - коефіцієнт співвідношення рівня маржинального доходу до рівня торговельних витрат;

МД - маржинальний дохід, розрахований як різниця між чистим доходом від реалізації товарів та собівартістю реалізованих товарів;

В - загальні торговельні витрати.

Вплив чинників праці, матеріально-технічної бази та товарних запасів на обсяг товарообороту може бути узагальнений у інтегральному показнику - витратомісткості торговельної діяльності:

$$\text{ВМ} = \text{В/ЧД}, \quad (4)$$

де ВМ - витратомісткість торговельної діяльності;

В - загальні торговельні витрати;

ЧД - чистий дохід від реалізації товарів.

Зменшення витратомісткості торговельної діяльності на сьогодні є одним з актуальніших питань підвищення економічної безпеки діяльності торговельного підприємства.

Наші розрахунки базувалися на даних фінансової звітності базового підприємства. Оскільки однією з найважливіших умов використання регресійного аналізу, є перевищення кількості спостережень над кількістю обраних факторів (у 3 рази), ми розширили матрицю спостережень за рахунок використання квартальних даних.

У розрахунках рівнів результативного та факторних показників, що наведені у таблиці 2, використовувалися річні дані фінансової звітності. Тому вони мають розбіжність із матрицею вихідних даних для проведення кореляційно-регресійного аналізу рентабельності продажу (табл. 3).

**Таблиця 3.**

**Інформація щодо проведення кореляційно-регресійного аналізу рентабельності продажу СУНП «ТТВ-ДОМ» ЛТД**

	у	x1	x2	x3
1	-0,1012	5,2	0,052	1,49
2	-0,1305	5,9	0,059	1,57
3	-0,1462	6,3	0,06	1,6
4	-0,1492	6,9	0,062	1,63
5	-0,1087	8,7	0,06	1,49
6	-0,0411	12,4	0,059	1,32
7	-0,0098	16,1	0,06	1,2
8	0,0122	17,6	0,057	1,16
9	0,0101	18,1	0,032	1,97
10	0,0087	19,5	0,026	2,05
11	-0,0012	20,6	0,019	2,97
12	-0,0036	21,3	0,017	3,22

*Джерело: власні розрахунки автора*

Реалізація кореляційно-регресійного аналізу була здійснена за допомогою табличного процесора *Excel*. Основні висновки щодо вирішення цієї задачі наведені у таблицях 4-6.

Коефіцієнт кореляції  $R = 0,928$ . Він показує, що в рівнянні дуже тісний кореляційний зв'язок, який характеризує залежність результативного показника від факторів, які включено у модель (див. табл. 4).

Коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,861$ , показує частку варіації результативного значення  $y$ , яка пояснюється зміною факторів  $x_1, x_2, x_3$ . Тобто  $R^2$  показує, що 86,1% варіації чистої рентабельності продажів пояснюється змінами використаних факторів.

**Таблиця 4.**

**Регресійна статистика**

№ з/п	Показник	Значення
01	02	03
1	Множинний R	0,928
2	R-квадрат	0,861
3	Нормований R-квадрат	0,955
4	Стандартна помилка	0,014
5	Спостереження	12

*Джерело: власні розрахунки автора*

На частку факторів, які не увійшли до моделі, припадає лише 13,9%.

Рівняння регресії приймає такий вигляд (табл. 5):

$$y = 0,026 + 0,001 x_1 - 1,936 x_2 + 0,065x_3 \quad (5)$$

**Таблиця 5.**

**Результати щодо формування регресійної моделі**

	Коефіцієнти	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	0,025891269	0,075011326	0,34516479	0,738870262
Переменная X 1	0,009604039	0,001175402	8,170855413	3,74943E-05
Переменная X 2	-1,935518544	0,78362475	-2,46995586	0,038713115
Переменная X 3	+0,064822281	0,016475266	+3,93452109	0,004329088

*Джерело: власні розрахунки автора*

Результати інтерпретації підтверджуються високим рівнем надійності моделі (таблиця 6). Про це свідчить значене перевищення фактичного рівня  $F$ -критерію Фішера (78,6) над його табличним значенням (3,88). Це означає, що множинна регресійна модель у цілому статистично значима.

**Таблиця 6**

**Статистична оцінка значущості регресійної моделі**

	df	SS	MS	F
Регрессия	3	0,046902336	0,015634112	78,59827971
Остаток	8	0,001591293	0,000198912	
Итого	11	0,048493629		

*Джерело: власні розрахунки автора*

Знаки перед факторами - аргументами повністю відповідають економічним залежностям і свідчать, що прискорення оборотності товарних запасів дозволить зменшити збитковість продажів на 0,001%.

По мірі збільшення питомої ваги менш рентабельних товарних груп у загальному обсязі роздрібного товарообігу, фактично існуюча на СУНП «ТТВ-ДОМ» ЛТД збитковість продажів збільшиться на 1,94%.

Розробка системи заходів щодо зменшення витратомісткості торговельної діяльності обумовить зменшення збитковості приблизно на 0,07%.

Ранжування вкладу обраних чинників для зменшення збитковості дозволяє зробити висновок щодо найбільш актуального на сьогодні – вдосконалення структури роздрібного товарообороту та досягнення оптимального співвідношення між темпами зростання роздрібного товарообігу та загальними торговельними витратами.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Результати моделювання дозволяють рекомендувати систему заходів щодо поліпшення стану роздрібного товарообороту на базовому підприємстві, а саме:

- одним із заходів, щодо прискорення оборотності товарних запасів і, відповідно, збільшення роздрібного товарообігу та чистого прибутку товариства, є використання під час складання договорів на відвантаження товарів поширену в західній практиці розрахункову схему «2/10 чистих 30» [5, с.421]. Це означає отримання покупцем 2% - ої знижки з відпускної ціни за кожні 10 днів дострокового розрахунку по відношенню до установленого граничного терміну оплати - 30 днів. Оплата в останній день граничного терміну проводиться за повною відпускнуою ціною, а за межами цього терміну застосовуються штрафні санкції;

- серед актуальних для підприємства заходів щодо зменшення збитковості продажів є зниження транспортних витрат за рахунок розвитку централізованого постачання товарних запасів, тобто вихід на «крупних» оптовиків;

- відмова від оренди окремих зайвих складських приміщень;

- для СУНП «ТТВ-ДОМ» ЛТД вкрай важливим є виявлення кола постійних споживачів, їхніх намірів та відношення до асортименту товарів, їхньої якості, рівня цін, а також дослідження ставлення споживачів до якості обслуговування;

- з метою інтенсифікації продажів, особлива увага повинна бути зосереджена на моніторингу продажів у часі, за окремими товарами, сегментами споживачів, вартістю, постачальниками.

У заключенні підкреслимо, що в нових умовах господарювання, збільшення обсягу товарообороту - не самоціль торговельного менеджменту, а засіб отримання більшого прибутку, розширення зайнятої ніші в своєму сегменті споживчого ринку.

Порівняння темпів зростання дебіторської заборгованості за реалізовані товари на СУНП «ТТВ-ДОМ» ЛТД, з темпами зростання чистого доходу від реалізації, виявило, що обсяг продажів, який надається у комерційний кредит дебіторам СУНП «ТТВ-ДОМ» ЛТД складає приблизно 40%. Це значно уповільнює оборотність товарних запасів, тому подальші наукові дослідження полягають у дослідженні можливостей оптимізації оборотного капіталу торговельного підприємства, у тому числі визначення цільових показників оборотності по тим або іншим товарам (групам товарів).

### **Список використаних джерел**

1. Волкова Н.А., Гогняк І.О. Аналіз стану роздрібної торгівлі України та напрямки її розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5626>
2. Соколов В. А. Розвиток роздрібних торговельних мереж / В. А. Соколов // Менеджер. – ДонДУУ, 2009. – № 4(50). – С. 69 – 74.
3. Баліцька В. В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів [Електронний ресурс] / В. В. Баліцька // Актуальні проблеми економіки. - 2012. - № 11. - С. 120-130. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2012\\_11\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_11_17)

4. Свірідова С.С. Оцінка факторів впливу на рентабельність підприємства [Електронний ресурс] / С. С. Свірідова, О. О. Пожар // Молодий вчений. - 2014. - № 11(14). - С. 93-96. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2014\\_11\(14\)\\_\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_11(14)__25)
5. Гейченко А.В. Оцінювання сингалів прояву фінансової кризи на підприємстві за допомогою рефлексивної теорії [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/13130/1/175\\_Gejchenko\\_419-422\\_69.pdf](http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/13130/1/175_Gejchenko_419-422_69.pdf)
6. Журавльова І.В. Дослідження прибутковості підприємства методом кореляційно-регресійного аналізу [Електронний ресурс] / Журавльова І. В., Юрченко О. О.– Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/16ADEN\\_2011/Economics/3\\_88510.doc.htm](http://www.rusnauka.com/16ADEN_2011/Economics/3_88510.doc.htm)
7. Фінансове прогнозування і планування прибутку торговельних підприємств : монографія / Т. О. Ставерська, Т. О. Сідорова. – Харків: Видавець Іванченко І. С., 2015. – 141 с.