

УДК 339.1:005.52

Рибчак Д.М.,

Волкова Н.А., к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет

АНАЛІТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено динаміку оптового товарообігу України, проведено маржинальний, факторний, економіко-математичний аналіз результатів діяльності підприємства ТОВ «РОШЕН ДЕ ЛЮКС», розраховано вплив факторів на зміну валового прибутку на підприємстві, виявлено «больові точки» підприємства та надано рекомендації з мобілізації виявлених резервів.

Ключові слова: валовий прибуток, оптовий товарообіг, закупівельна вартість, витрати.

Rybchak D., Volkova N.

ANALYTICAL RESEARCH OF THE EFFECTIVE ACTIVITY OF TRADING ENTERPRISE

The research of the causal links that occur in the process of formation, evaluation and forecasting financial results have gained an important meaning. And a wholesale takes a significant place in the indicators of national economy. That is why in the article has been made the analysis of the results of a wholesale enterprise, and as an example was taken the Limited Liability Company «ROSHEN DE LUXE». And specifically the dynamics of wholesale trade of Ukraine and Odessa region has been studied, which has shown that overall for this specific period the volume of wholesale trade has risen, and the main part of the trade in Ukraine belongs to a group of non-food products. Using the marginal analysis the quantitative indicators of financial results of the LLC enterprise were calculated, which has shown a positive moment – an increase of the stock of financial duration. To determine the potential for increasing the volume of wholesale trade, the influence of these factors was calculated: selling price, changes in purchase prices of goods, the volume and structure of implementing the change in gross profit on the enterprise. Using correlation and regression analysis the calculation of influence factors on the resultant figure has been conducted - return on sales. “Weak points” of the enterprise has been discovered and the recommendations on mobilizing identified reserves have been given.

Keywords: gross profit, wholesale trade, purchase price, costs.

Рыбчак Д. М., Волкова Н.А.

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследовано динамичу оптового товарооборота Украины, проведено маржинальний, факторний, економіко-математический анализ результатов деятельности предприятия ООО «РОШЕН ДЕ ЛЮКС», рассчитано влияние факторов на изменение валовой прибыли на предприятии, выявлены «болевые точки» предприятия и даны рекомендации по мобилизации выявленных резервов.

Ключевые слова: валовая прибыль, оптовый товарооборот, закупочная стоимость, расходы.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Аналіз діяльності підприємств за ринкових умов господарювання набуває системного й комплексного підходу до одержання необхідної інформації для потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів.

Фінансові результати відіграють провідну роль, яка полягає у тому, що вони сприяють зміцненню бюджету держави, підвищують інвестиційну привабливість та ділову активність підприємств як у виробничій, так і фінансовій сферах.

При формуванні та функціонуванні фінансового ринку найкращим способом оцінки потенційного партнера є одержання й аналіз усієї інформації про нього, включаючи дані про господарську діяльність у динаміці, її масштабність, фінансовий стан та перспективи подальшого розвитку. [1] Тому дослідження причинно-наслідкових зв'язків, що виникають у процесі формування, оцінки та прогнозування фінансових результатів набувають важливого значення.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженню проблем аналізу фінансових результатів приділили увагу у своїх працях провідні вітчизняні вчені-економісти: Баканова М. І., Білуха М.Т., Борщевський П.П., Бутинець Ф.Ф., Волкова Н.А., Герасимович А.М., Дем'яненко М.Я., Житня І.П., Івахненко В. М., Кірейцев Г.Г., Копалова Г.І., Кужельний М.В., Лінник В.Г., Мних Є.В., Олійник О.В., Подвальна Н. Е., Попович П. Я., Прокопенко І.Ф., Савчук В.К., Сопко В.В., Сук Л.К., Чумаченко М.П., Швець В.Г., Шеремета А.Д. та інші. Зростання кількості сучасних досліджень проблеми формування

фінансових результатів підприємств свідчить про те, що вона посідає провідне місце серед інших.

Цілі статті. Здійснити аналіз результатів діяльності підприємств оптової торгівлі на прикладі ТОВ «РОШЕН ДЕ ЛЮКС», виявити резерви росту ефективної діяльності і надати рекомендацій по їх мобілізації.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Теоретичні та методичні аспекти визначення прибутку й досі привертають увагу дослідників. Переходячи безпосередньо до висвітлення проблем, пов'язаних із формуванням поняття, слід зазначити, що одне з головних визначень призначень прибутку, як економічної категорії полягає в такому: «прибуток – головна мета підприємницької діяльності, основний узагальнюючий показник фінансових результатів господарської діяльності підприємств усіх видів, незалежно від їх організаційно-правової форми». [2, с. 174]

Значна увага приділяється методам та прийомам економічного аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. Для вирішення конкретних задач управління прибутком підприємства застосовується цілий ряд спеціальних систем та методів аналізу, що дозволяють отримати кількісну оцінку окремих аспектів його формування, розподілу та використання. В залежності від методів, що використовуються, І. А. Бланк [3] та А.Д. Шеремет [4] пропонують такі основні системи проведення аналізу на підприємстві: горизонтальний, вертикальний аналізи; порівняльний аналіз; коефіцієнтний; інтегральний; економіко-математичний.

Підприємство ТОВ «РОШЕН ДЕ ЛЮКС» займається оптовою торгівлею цукром, шоколадом і кондитерськими виробами, тому необхідно дослідити динаміку основних показників даної галузі.

Аналізуючи оптовий товарооборот підприємств оптової торгівлі України за період 2005-2013 роки [5], бачимо, що загалом у 2013 році порівняно з 2005 обсяг оптового товарообороту зріс на 118,22%. Порівнюючи обсяги товарообігу у 2013 році з попереднім роком, бачимо, що відбулось незначне його зниження на 1,7% (рис 1). Основна частка товарообігу в Україні належить групі непродовольчих товарів, яка складає 81,4%. Незважаючи на ріст обсягів продовольчі товари займають 18,6% усього оптового товарообігу.



Рис. 1. Динаміка оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі України

Динаміка оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі Одеської області показала, що у 2013 р. темпи приросту до рівня 2005 року склали 91,1% (рис 2). У структурі оптового товарообороту, так як і по Україні у цілому, переважають непродовольчі групи товарів. Їх частка у 2013 р. склала 72,5%. Група продовольчих товарів виросла з 15,7% у 2005 р. до 27,5% у 2013 р. [6]

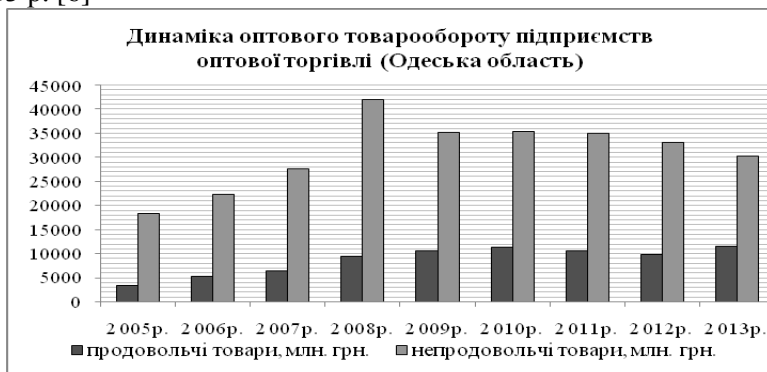


Рис. 2. Динаміка оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі в Одеській області

За допомогою маржинального аналізу нами розраховані показники кількісного рівня дослідження фінансових результатів підприємства ТОВ «РОШЕН ДЕ ЛЮКС» (таблиця 1).

Таблиця 1

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів

Показники	Сума, тис. грн.		Відхилення, (+, -)
	2012 рік	2013 рік	
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	69 814	119633	+49 819
2. Купівельна вартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	57388	98510	+41 122
3. Валовий прибуток (маржинальний дохід) (п.1 – п. 2)	12 426	21123	+8 697
4. Частка маржинального доходу у виручки від реалізації (п. 3: п. 1)	0,178	0,177	- 0,001
5. Постійні та умовно-постійні витрати	10682	17416	+6734
6. «Критична точка» обсяг продажу (п. 5: п. 4)	60015,54	98637,90	+38622,35
7. Запас фінансової тривалості (п. 1 – п. 6)	9798,46	20995,10	+11196,65
8. Запас фінансової тривалості, % до обсягу продажу (п. 7: п. 1)	14,04	17,55	+3,51
9. Прибуток (збиток) від реалізації (п. 1-п. 2- п. 5)	1744,00	3707,00	+1963,00
10. Прибуток від реалізації, у % до ЗФТ (п. 9: п. 7)	17,80	17,66	- 0,14

За період 2012-2013 рр. обсяг товарообороту на підприємстві збільшився на 71,3%, або на 49,8 млн грн і склав у 2013 р. 119,6 млн грн. Частка купівельної вартості у товарообороті за аналізований період не змінювалась і склала на кінець періоду 82,3%. Позитивним моментом є зниження, не дивлячись на ріст у вартісному виразі, частки постійних і умовно-постійних витрат з 15,3% до 14,5%, що дало можливість підприємству підвищити свій запас фінансової тривалості з 14% до 17,6%.

Для визначення можливих резервів збільшення обсягу товарообігу необхідно розрахувати вплив таких факторів, як ціна реалізації, зміни закупівельних цін на товари, обсягу та структури реалізації. Факторний аналіз, наведений у таблиці 2, показав, що

зміна ціни реалізації від продажу цукру, шоколаду і кондитерських виробів надала можливості збільшити валовий прибуток на 358,13 тис грн. (119633 - 119274,87 = +358,13 тис грн). Зростання закупівельних цін на товари призвело до зниження валового прибутку підприємства на 778,23 тис грн. (98510 - 97731,77 = - 778,23 тис грн). За рахунок збільшення обсягу реалізації товарів та раціональної їх структури підприємство збільшило валовий прибуток на 8867,15 тис грн. і 249,95 тис грн. відповідно (21293,15 - 12426 = +8867,15 тис грн; 21543,1 - 21293,15 = +249,95 тис грн.). [7, ст.126].

Таким чином, сукупний позитивний вплив чинників на зміну валового прибутку склав 8697 тис грн. Отже, збільшення обсягу та раціональна структура реалізації за аналізований період позитивно вплинули на величину валового прибутку.

Таблиця 2

Аналізу валового прибутку від реалізації товарів
ТОВ «РОШЕН ДЕ ЛЮКС»

Показники	2012 р.	при факт. обсязі та структурі реалізації	2013 р.
1. Обсяг товарообороту (чистий дохід), тис грн.	69814	119274,87	119633
2. Собівартість (закупівельна вартість) реалізованих товарів, тис грн.	57388	97731,77	98510
3. Валовий прибуток, тис грн.	12 426	21543,1	21123
4. Валовий прибуток при фактичному обсязі реалізації, тис грн	х	21293,15	х

Нами за допомогою кореляційно-регресійного аналізу проведено розрахунок впливу таких факторів, як фондовіддача (X_1), частка постійних витрат у виручці (X_2), продуктивність праці (X_3), відношення дебіторської заборгованості до кредиторської заборгованості (X_4), відношення власного капіталу до позикового (X_5), частка закупівельної вартості продукції у чистому доході (X_6), частка прибутку від основної операційної діяльності у валовому прибутку (X_7), на результативний показник Y – рентабельність продажу [7, ст.130].

По результатах проведеного кореляційно-регресійного аналізу нами були отримані наступні результати: R множинне дорівнює 0,995; R квадратичне дорівнює 0,989. Це свідчить про тісний зв'язок між вибраними чинниками і результатами показників. Число спостережень 12, тобто аналітичний період охоплює 3 роки з поквартальним розбиттям.

Рівняння регресії приймає вигляд:

$$Y = 0,8039 + 0,0299x_1 + 17,1822x_2 - 3,2748x_3 - 2,0849x_4 + 0,8141x_5 - 1,5287x_6 - 1,9658x_7. \quad (1.1)$$

Найбільшого позитивного впливу на рівень рентабельності продажів (+17,1822) завдало зменшення частки постійних витрат у виручці, а зміна відношення власного капіталу до позикового призвела до збільшення рівня рентабельності на 0,8141 відсоткових пункти.

На підприємстві за аналізований період продуктивність праці змінювалась у бік зменшення, що призвело до зменшення рентабельності продажу на 3,2748 п.п.

Зростання частки купівельної вартості продукції у чистому доході, скорочення відношення дебіторської заборгованості до кредиторської, а також зменшення частки прибутку від основної операційної діяльності у валовому прибутку призвело до зниження рівня рентабельності продаж.

Висновки. Результати маржинального, факторного та економіко-математичного аналізу показали, що відображенням ефективної діяльності підприємства є ріст запасу фінансової тривалості з 14,04% до 17,55%, тобто підприємство, не зважаючи на збільшення величини витрат у вартісному виразі, змогло добитись росту маржинального доходу за рахунок зростання обсягу товарообігу та скорочення частки постійних та умовно-постійних витрат.

Проте підприємство має можливості підвищення рівня рентабельності продажу за рахунок зростання продуктивності праці, оптимізації закупівельних цін на продукцію та не допущення перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською.

Результати проведеного аналізу дозволяють надати рекомендації для підвищення ефективності діяльності підприємства:

– суворо слідкувати за виконанням всіх договірних зобов'язань за умовами поставки товарів, щоб не допускати залишків нереалізованих товарів на складах;

– проаналізувати кожний елемент витрат з метою мінімізації їх величини без втрат для діяльності підприємства;

– не допускати виникнення фінансових витрат з вини підприємства (пені, штрафи за невчасно погашені кредити, позики тощо);

– управляти постійними витратами: зниження їх частки у маржинальному доході;

– збільшувати власні обігові кошти та власний капітал за рахунок нарощування чистого прибутку;

– удосконалювати планування, управління й організацію праці.

1. Шурпенкова Р.К., Демко І. І. Основи організації економічного аналізу в системі управління підприємством//Регіональна економіка. – 2008. - № 3.
2. Экономический глоссарий: учеб. пособ. /[под ред. проф. В.В. Софронова, проф.В.А. Чемыхина, и. о. доц. Г.П. Окороковой]. – Курск: Изд-во КГСХА, 1998. – 315 с.
3. Бланк И.А. Фин. менеджмент: Учебный курс. – К.: «Ника-Центр», 2004. – 512
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: Инфра-М, 2001. – 208 с.
5. Державний комітет статистики. Структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі України [Електронний ресурс]/Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Головне управління статистики в Одеській області. Структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі Одеської області [Електронний ресурс]/Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>
7. Бланарь О.П., Волкова Н.А. та ін.. Сучасні проблеми розвитку економічного аналізу як інструменту ефективності діяльності/ за редакцією к.е.н., доц. Волкової Н.А., Одеса.; 2012. – 236 с.