

БЮДЖЕТУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті викладено діючу схему бюджетування діяльності торговельних підприємств. Розглянуто проведення аналізу фінансових результатів діяльності торгових підприємств. Обґрунтовано та рекомендовано традиційну систему щодо відхилень доповнити факторним та індексним аналізом фінансової діяльності.

The article author considers the budgeting scheme applied by trading companies. The analysis of financial performance of the retail businesses is considered. Author substantiates and suggests the traditional system of deviations be complemented by factorial and indicial analysis of financial activities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. До теперішнього часу процеси бюджетування та аналізу фінансових результатів діяльності були відокремлені, хоча мають місце багато численні розробки щодо організації процесу бюджетування. Методики проведення аналізу динаміки складу та структури та факторного аналізу фінансових результатів діяльності. У зв'язку з цим постає проблема пов'язання у єдину систему як бюджетування, так і традиційного аналізу фінансових результатів діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. За останній час зросла кількість публікацій з питань ефективного планування на підприємстві а також виник особливий інтерес до нового для нашої економіки поняття – бюджетування. Дані питання знайшли своє достатньо глибоке прикладне дослідження в роботах наступних авторів: Л. Р. Мартиросова, Н. Карпова, Н. С. Ляліна, С. С. Герасименко, О. А. Чуприна, А. М. Турило, О. А. Зінченко [1, с.139-142; 2, с.70-77; 3, с.96-100; 4, с.49-57; 5, с.109-112].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До теперішнього моменту зберігається дискусійним і актуальним питання щодо поєднання процесів бюджетування та проведення традиційного аналізу доходів, витрат та фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання. Слід зазначити, що кількість підприємств у масштабах України, які користуються системою бюджетування та аналізу, досить незначна внаслідок відсутності в основі вирішення поставленого завдання принципів комплексності та системності. Незважаючи на наявний зарубіжний та вітчизняний методично-практичний потенціал, впровадження системи бюджетування на підприємствах роздрібної торгівлі йде складно, що вказує на необхідність подальшого методичного та практичного пошуку в цьому напрямку. Особливий акцент зроблений на труднощах виникаючих при оцінці результатів роботи підприємства та його підрозділів.

Постановка завдання. Мета статті – розробити єдину систему методичного забезпечення бюджетування та аналізу фінансових результатів діяльності торговельного підприємства на прикладі однієї з найбільш розвинених торговельних мереж міста Одеса.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішна реалізація стратегії організації роздрібної торгівлі нерозривно пов'язана з проведенням систематичного аналізу поточної і прогнозної інформації, що формується в системі створеного в організації механізму бюджетування. Останнім часом в Україні популяризації бюджетування приділяється велика увага. Бюджетування загалом можна представити як інформаційну систему внутрішньо фірмового, корпоративного управління певних фінансових інструментів, званих бюджетами. Бюджети охоплюють всі сторони господарської діяльності організації і включають планові звітні (фактичні) дані. Проведене дослідження показало, що відмітна особливість бюджетів організації роздрібної торгівлі полягає в тому, що вони охоплюють бізнес наскрізь – від

закупівель товарів до фінансово-господарської діяльності організації в цілому, бюджетні показники структурних підрозділів підпорядковані єдиній меті, позначеної в стратегії розвитку організації роздрібної торгівлі на планований період. Основні та другорядні цілі бюджетування представлено нижче.

1. Отримати прогноз фінансово-господарського стану організації:
 - визначення тенденції, характерних для основних фінансово-економічних показників.
2. Узгодження планових фінансово-економічних показників:
 - підготовка варіантів операційних і фінансових бюджетів організації.
3. Формування моделі фінансово-господарської діяльності організації:
 - система фінансово-економічних показників.
4. Аналіз можливих сценаріїв розвитку:
 - оптимістичний, песимістичний і найбільш вірогідний розвиток подій;
 - параметричні розрахунки.
5. Визначення системи контролю за результатами фінансово-господарської діяльності організації:
 - підготовка фактичної інформації про виконання бюджетів.

Однією з першочергових задач управління фінансовими результатами діяльності організації роздрібної торгівлі повинна стати розробка методологічної основи бюджетування фінансово-господарської діяльності та впровадження в практику операційного бюджетування як невід’ємний елемент обліково-інформаційного забезпечення управління формуванням фінансових результатів. Бюджетне планування організації роздрібної торгівлі включає розробку бюджетів підрозділів і подальшу консолідацію їх в генеральний бюджет (рис. 1).

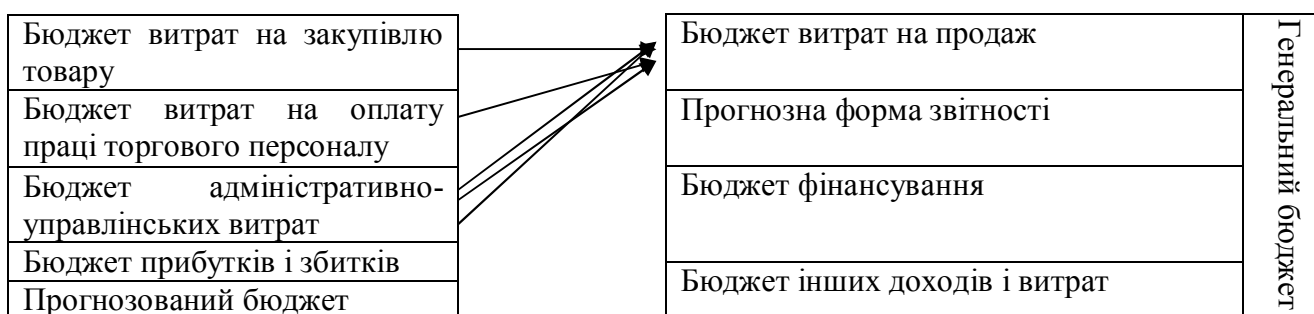


Рис.1. Модель бюджетування торгових підприємств

Таким чином, бюджетування - це технологія управління підприємством, заснована на аналізі фінансових показників підприємства та їх плануванні [2, с.70-73]. Але аналіз у системі бюджетування передбачає використання стандартних факт-планових відхилень. Визначення та групування відхилень становить вхідну інформаційну базу, використання якої є основою для розроблення відповідних заходів, щоб запобігти цим відхиленням у майбутньому. Ми пропонуємо розширити аналітичний інструментарій бюджетування за рахунок структурно-динамічного, факторного та індексного аналізу фінансових результатів.

Для з'ясування дієвості даного механізму на практиці розглянемо аналіз фінансових результатів діяльності торгового підприємства. Для початку розглянемо динаміку складу та структури доходів підприємства за аналізований період згідно таблиці 1. Розрахунки засвідчують, що протягом чотирьох років загальні доходи підприємства сформовані за рахунок доходів, отриманих у результаті операційної та фінансової діяльності. Загальна сума доходів протягом перших трьох років поступово збільшувалася з 514 309,10 тис. грн. до 1 023 476 тис. грн., але у 2009 році значних змін не зазнала й склала в абсолютному виразі 1 017 687 тис. грн. Основну частину в їх загальній сумі займає виручка (дохід) від реалізації (товарів, робіт, послуг), що на 2009 рік виручка від реалізації становить 87,75% від загальної суми. Хоча порівняно з 2006 роком питома вага виручки від реалізації скоротилася на 8,68 п.п. Однак, в абсолютному виразі виручка від реалізації в 2009 році порівняно з

2006 роком збільшилась на 385 278,40 тис. грн. Тобто, спостерігається позитивна тенденція до збільшення загальної суми доходів, в першу чергу, за рахунок збільшення виручки від реалізації. Розрахунки свідчать також про суттєве збільшення у 2009 році проти 2006 року суми та частки інших операційних доходів з 26 807,50 тис. грн. до 144 536 тис. грн. у 2009 році чи з 5,19 % по 14,2% у відносному виразі.

Таблиця 1

Динаміка складу та структури доходів, тис. грн.

Показники	2006 рік		2007 рік		2008 рік		2009 рік		Відхилення (+,-) 2009 року від:				2009 рік у % до:	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2006 року		2008 року		2006 року	2008 року
									у тис. грн.	у п.п.	у тис. грн.	у п.п.		
1. Дохід від реалізації	487363,60	94,43	58409,20	82,89	741380	72,44	872642	85,75	38578,40	-8,68	131262	13,31	179,05	117,71
2. Інші операційні доходи	26 807,50	5,19	119704,10	16,99	281788	27,53	144536	14,2	117728,50	9,01	-137252	-13,3	539,16	40,65
3. Інші фінансові доходи	1 803,6	0,35	831,6	0,12	308	0,03	509	0,05	-1294,60	-0,3	201	0,02	28,22	165,26
4. Інші доходи	138	0,03	—	—	—	—	—	—	-138	-0,03	—	—	—	—
Разом	514309,10	100	704544,90	100	1023476	100	1017687	100	501574,30	—	-5789	—	197,18	99,43

Серед основних причин зміни можуть бути – збільшення доходів від реалізації матеріальних оборотних активів, доходів від операційної оренди активів, одержаних неустойок, відшкодування раніше списаних активів тощо. Зниження інших фінансових доходів та інших доходів у 2009 році порівняно з 2006 роком пов'язане з зменшенням доходів від спільної діяльності, відсотків, одержаних за облігаціями та іншими цінними паперами, дивідендів одержаних тощо. У табл. 2 наведено результати аналізу видатків підприємства з 2006 року по 2009 рік.

Таблиця 2

Динаміка складу та структури видатків, тис. грн.

Показники	2006 рік		2007 рік		2008 рік		2009 рік		Відхилення (+,-) 2009 року від:				2009 рік у % до:	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2006 року		2008 року		2006р	2008р
									у тис. грн.	у п.п.	у тис. грн.	у п.п.		
1. Податок на додану вартість	80386,50	15,7	96331,10	13,8	122362	10,7	143422	13,7	63035,50	-2	21060	3	178,4	117,21
2. Інші вирахування з доходу	11,80	0	—	—	—	—	—	—	-11,80	-0	—	—	—	—
3. Собівартість реалізованої продукції	35702,50	69,8	43389,10	61,9	535202	46,6	630433	60,2	27330,50	-9,55	95231	14	176,5	117,79
4. Адміністративні витрати	6 234,70	1,22	13752,90	1,96	16604	1,45	16834	1,61	10599,30	0,39	230	0,2	270	101,39
5. Витрати на збут	36607,30	7,15	59799,20	8,54	90577	7,9	125148	12	88540,70	4,8	34571	4,1	341,9	138,17
6. Інші операційні витрати	12041,60	2,35	67673,40	9,67	322774	28,1	55 142	5,27	43100,40	2,92	-267632	-23	457,9	17,08
7. Фінансові витрати	17950,90	3,51	27268,70	3,9	60 194	5,24	76245	7,28	58294,10	3,77	16 051	2	424,7	126,67
8. Податок на прибуток	1671,70	0,33	1 955,90	0,28	—	—	—	—	-1671,70	-0,33	—	—	—	—
Разом	51207,00	100	70070,30	100	1147713	100	1047224	100	53517,00	—	-100489	—	204,5	91,24

У загальній сумі витрат підприємства найбільшу питому вагу займає собівартість реалізованої продукції, що на 2009 рік становить 60, 2%. Однак, до 2009 року спостерігається поступове скорочення питомої ваги собівартості реалізованої продукції до 46, 63 % у 2008 році, хоча це є заслугою підприємства, тому що зумовлено скороченням обсягу реалізації.

Негативними тенденціями у 2009 році порівняно з 2006 роком є:

- збільшення сум й питомої ваги адміністративних витрат на 10 600 тис. грн. чи на 0,99 п. п. (це може бути наслідком підвищення оплати праці адміністративно-управлінського персоналу, збільшення витрат на службові відрядження, зв'язок тощо);
- збільшення витрат на збут на 88 540,7 тис. грн. чи на 4, 8 п. п.;
- збільшення фінансових витрат на 58 294,10 тис. грн. чи на 3, 77 п. п.

Позитивною тенденцією є зменшення інших операційних витрат у 2009 році порівняно з 2008 роком на 22, 85 п. п., що призвело до зменшення загальною суми витрат підприємства на 267 632 тис. грн.

Протягом чотирьох років як доходи, так і видатки підприємства сформувалися за рахунок витрат, отриманих у результаті операційної діяльності, тому доцільним є аналіз структури операційних витрат підприємства (табл.3).

Таблиця 3

Структура операційних витрат підприємства, тис. грн.

Показники	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	Відхилення (+,-) 2009 року від:		2009 рік у % до:	
					2006 року	2008 року	2006 року	2008 року
Операційні витрати (разом)	43 529,20	73 326	107 181	141 982	98 452,80	34 801	326,18	132,47
у т.ч.:								
1. Матеріальні витрати:								
сума, тис.грн.	11 167,50	17 055	24 335	31 118	19 950,50	6 783	278,65	127,87
питома вага, %	25,66	23,26	22,7	21,92	-3,74	-0,78	—	—
2. Витрати на оплату праці								
сума, тис.грн.	4 414,20	5 725	9 088	14 281	9 866,80	5 193	323,52	157,14
питома вага, %	10,14	7,81	8,48	10,06	-0,08	1,58	—	—
3. Відрахування на соціальні заходи								
сума, тис.грн.	1 575	1 784	2 726	4 575	3 000	1 849	290,48	167,83
питома вага, %	3,62	2,43	2,54	3,22	-0,4	0,68	—	—
4. Амортизація								
сума, тис.грн.	10 943,60	16 871	41 177	52 690	41 746,40	11 513	481,47	127,96
питома вага, %	25,14	23,01	38,42	37,11	11,97	-1,31	—	—
5. Інші операційні витрати								
сума, тис.грн.	15 428,60	31 892	29 855	39 318	23 889,40	9 463	254,84	131,7
питома вага, %	35,44	43,49	27,85	27,69	-7,75	-0,16	—	—

Згідно даним табл. 3 протягом чотирьох років операційні витрати поступово збільшувалися з 43 529 тис. грн. до 141 181 тис. грн. у 2009 році. Основну частку в структурі операційних витрат підприємства займають матеріальні витрати, що на 2009 рік становлять 21, 92%; амортизація – 37, 11% та інші операційні витрати – 27, 69%. Хоча слід зазначити позитивну тенденцію до поступового зниження матеріальних витрат протягом чотирьох років на 3, 74 п. п. у 2009 року; зниження інших операційних витрат порівняно з 2008 роком на 0, 16 п. п.

Таким чином, порівнюючи тенденцію зміни доходів та витрат підприємства за останні чотири роки відмічаємо деяке перевищення темпів зменшення доходів на витратами. Так, якщо порівняти данні з 2008 роком, то спостерігається тенденція до скорочення загальної суми доходів на 0, 47%, а витрати – на 8, 76%.

Однак, якщо порівняти наведену динаміку з 2006 роком, то ми бачимо випереджаюче зростання загальних витрат на 104, 53% над зростанням загальних доходів на 97, 18%.

На наступному етапі проаналізуємо динаміку формування фінансових результатів (табл. 4). Розрахунки, приведені в таблиці 4, свідчать про зменшення чистого прибутку підприємства протягом аналізованого періоду та отримання за 2008 та 2009 роки чистого збитку в розмірі 124 237 тис. грн. та 29 537 тис. грн. відповідно, незважаючи на наявність чистого прибутку протягом перших двох років.

Загальна оцінка динаміки прибутку, тис. грн.

Показники	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	Відхилення (+,-) 2009 року від:	
					2006 року	2008 року
1. Валовий прибуток	49 862,80	54 389,00	83 816	98 787	48 924,20	14 971
2. Адміністративні витрати	6 234,70	13 752,90	16 604	16 834	10 599,30	230
3. Витрати на збут	36 607,30	59 799,20	90 577	125 148	88 540,70	34 571
4. Прибуток (збиток) від ООД	7 020,80	-19 163,10	-23 365	-43 195	-50 215,80	-19 830
5. Інші операційні доходи	26 807,50	119 704,10	281 788	144 536	117 728,50	-137 252
6. Інші операційні витрати	12 041,60	67 673,40	322 774	55 142	43 100,40	-267 632
7. Прибуток (збиток) від іншої операційної діяльності	14 765,90	52 030,70	-40 986	89 394	74 628,10	-14 765,90
8. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	21 786,70	32 867,60	-64 351	46 199	24 412,30	110 550
9. Дохід від участі в капіталі	—	—	—	—	—	—
10. Інші фінансові доходи	1 803,60	831,6	308	509	-1 294,60	201
11. Інші доходи	138	—	—	—	-138	—
12. Втрати від участі в капіталі	—	—	—	—	—	—
13. Фінансові витрати	17 950,90	27 268,70	60 194	76 245	58 294,10	16 051
14. Інші витрати	—	—	—	—	—	—
15. Збиток від фінансової та інвестиційної діяльності	16 009,30	26 437,10	59 886	75 736	59 726,70	15 850
16. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	5 777,40	6 430,50	-124 237	-29 537	-35 314,40	94 700
17. Податок на прибуток	1 671,70	1 955,90	—	—	-1 671,70	—
18. Чистий прибуток (збиток)	4 105,70	4474,6	-124 237	-29 537	-33 642,70	94700

Негативні тенденції до зниження чистого прибутку та отримання чистого збитку було зумовлено в першу чергу:

- отримання збитку від ООД у 2007 році в розмірі 19 163,10 тис. грн. та його поступове збільшення до 43 195 тис. грн. у 2009 році, це було зумовлено випереджаючим зростанням чистого доходу над собівартістю реалізації, адміністративних витратами, витратами на збут;
- зниженням прибутку від іншої операційної діяльності та отримання збитку в 2008 році в розмірі 40 986 тис. грн., що було зумовлено випереджаючим зростанням інших операційних видатків над іншими операційними доходами;
- зниження прибутку від операційної діяльності та отримання збитку в 2008 року в розмірі 64 351 тис. грн.;
- зростання збитків від фінансової та інвестиційної діяльності, що було зумовлено зниженням фінансових доходів 1 294, 60 тис. грн. та зростанням фінансових витрат на 58 294, 10 тис. грн.

Такими чином, підприємство за 2008 рік отримало збитки за всіма видами діяльності, що призвело до отримання чистого збитку підприємства. За 2009 рік ситуація дещо покращилась, зокрема, був отриманий прибуток від операційної діяльності й від фінансової та інвестиційної діяльності, однак, це не призвело до отримання чистого прибутку.

Зазначимо, що керівництву підприємства слід звернути увагу на контроль (моніторинг) за формуванням доходів та видатків за всіма сферами діяльності, але в найбільшій мірі на операційну діяльність. Вважаємо за доцільне наведені вище розрахунки доповнити факторним індексним аналізом. Факторний індексний аналіз дозволяє:

- оцінити вплив кожного фактора на зміну результативного показника (в абсолютному і відносному виразі);
- оцінити, яке відношення величини приросту (зниження), викликаного зміною кожного фактора до величини результативного показника за базисний період;
- визначити частку приросту (зниження), викликаного зміною кожного фактора, у загальному прирості (зниженні) результативного показника.

Розглянемо деякі напрямки застосування індексного методу в аналізі фінансових показників підприємства. Скористаємося для цього даними про вартість активів підприємства і фінансових показників за два роки (табл. 5).

Таблиця 5

Активи та фінансові показники підприємства (тис. грн.)

№ п/п	Показники	2007 рік	2008 рік	Умовне призначення
1.	Середньорічна вартість активів	616 389	1 025 673,5	А
2.	Оборотні активи	80 824	94 892	ОА
3.	в тому числі запаси	233	274	З
4.	Власний капітал	329 612	505 339,5	ВК
5.	Чистий дохід від реалізації продукції	487 678	619 018	ЧД
6.	Собівартість реалізованої продукції	433 289	535 202	З
7.	Валовий прибуток (5-6)	54 389	83 816	ВП
8.	Адміністративні витрати	13 753	16 604	УВ
9.	Витрати на збут	59 799	90 577	КВ
10.	Збиток (прибуток) від основної операційної діяльності (5-6-8-9)	19 163	23 365	ЗООД
11.	Інші операційні доходи	119 704	281 788	ОД
12.	Інші операційні витрати	67 673	322 774	ОВ
13.	Прибуток (збиток) від операційної діяльності (10+11-12)	3 268	- 64 351	
14.	Доход від участі в капіталі	—	—	
15.	Інші фінансові доходи	832	308	
16.	Інші доходи	—	—	
17.	Фінансові витрати	27 269	60 194	
18.	Витрати від участі в капіталі	—	—	
19.	Інші витрати	—	—	
20.	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування (13+14+15+16-17-18)	6 431	- 124 237	
21.	Податок на прибуток від звичайної діяльності	1 956	—	
22.	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	4 475	- 124 237	
23.	Надзвичайні: — доходи — витрати	—	—	
24.	Чистий прибуток (збиток)	4 475	- 124 237	ЧП/З

За даними, що наведені в таблиці 5, розрахуємо систему фінансових коефіцієнтів, покажемо їх взаємозв'язок та роль в оцінці діяльності підприємства і ефективності управління ним. Для цього будемо використовувати розширену формулу Дюпона:

$$\frac{\text{ЧП/З}}{\text{ВК}} = \frac{\text{ЧП/З}}{\text{ЧД}} \times \frac{\text{ЧД}}{\text{А}} \times \frac{\text{А}}{\text{ВК}}, \quad (1)$$

Кожний з трьох факторів у правій частині формули 1 характеризує три напрями діяльності підприємства – операційну, інвестиційну і фінансову. Відповідно, у залежності від рівнів та динаміці цих трьох ключових співмножників – чистої рентабельності (збитковості) продажу, обіговості активів та мультиплікатора власного капіталу – можливі три напрями фінансового аналізу з наступним поглибленням оцінки процесу реалізації, ефективності інвестицій і структури джерел фінансування. У нашому прикладі маємо:

Звітний рік: 24,585 % = 20,070% x 0,604 x 2,030

Минулий рік: 1,358 % = 0,918% x 0,791 x 1,870

Очевидно, що зменшення інтегрованого показника головним чином визначається динамікою першої компоненти – так званого левериджу або фінансового важеля. Підприємство використовує свої резерви з залученням позикового капіталу і це визначає позитивну динаміку мультиплікатора власного капіталу. Але зменшення інтегративного показника пов'язане з негативним впливом зменшення чистої рентабельності продажу до збитковості та обіговості активів. Тому, у подальшому аналізі доцільно було б детальніше проаналізувати вплив чинників (факторів) на зміну чистої рентабельності продажу. Перш за все, визначимо витрати на одиницю обігу реалізації або коефіцієнт витрат як відношення

собівартості реалізованої продукції на чистий дохід від реалізації. Його доповнює коефіцієнт прибутковості, що визначається за валовим прибутком. За даними таблиці 2 ці коефіцієнти за минулий та звітний роки відповідно складають (табл. 6).

Таблиця 6

Динаміка коефіцієнтів витрат та прибутковості

Показники	2007 рік	2008 рік
Коефіцієнт витрат	0,888	0,865
Коефіцієнт прибутковості	0,126	0,157

Фактори, що впливають на динаміку коефіцієнта прибутковості, залежать від специфіки підприємства. Для виробничих галузей такими чинниками є: ціна реалізації, витрати на виробництво, обсяг та структура продукції. Для підприємств, що функціонують у сфері послуг та торгівлі – ціни, за якими надаються послуги або реалізуються товари; ціни, що сплачені постачальниками товарів; собівартість послуг; обсяг та структура послуг або проданих товарів.

Коефіцієнт витрат та прибутковості продажу пов'язані через коефіцієнт рентабельності виробництва, який дорівнює відношенню валового прибутку до собівартості реалізованої продукції:

$$\frac{ВП}{ЧД} = \frac{Z}{ЧД} \times \frac{ВП}{Z}, \quad (2)$$

Для визначення впливу чинників на прибутковість продажу побудуємо табл. 7.

Таблиця 7

Динаміка коефіцієнтів витрат і рентабельності виробництва

Показники	2007 рік	2008 рік	Абсолютна зміна	Коефіцієнт динаміки
1. Коефіцієнт витрат	0,888	0,865	-0,023	0,974
2. Валовий прибуток, тис. грн.	54 389	83 816	29 427	1,541
3. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	433 289	535 202	101 913	1,235
4. Коефіцієнт рентабельності виробництва (2:3)	0,126	0,157	0,031	1,246
5. Коефіцієнт прибутковості продажу (1 x 4)	0,112	0,136	0,024	1,125

Позначимо фактор «коефіцієнт витрат» через «а», фактор «коефіцієнт рентабельності виробництва» через «b». Тоді, вплив зміни коефіцієнта витрат на зміну коефіцієнту прибутковості продажу дорівнює:

$$(a_1 - a_0) \times b_0 = -0,023 \times 0,126 = -0,003.$$

Під впливом зміни коефіцієнту рентабельності виробництва відбулася така зміна коефіцієнту прибутковості продажу: $a_1 (b_1 - b_0) = 0,865 \times 0,031 = 0,027$. Т.ч., зниження коефіцієнту витрат супроводжується збільшенням коефіцієнту рентабельності виробництва, що й забезпечило зростання коефіцієнта прибутковості на 0,024.

Коефіцієнт витрат знаходиться під впливом управлінських та комерційних витрат. Для аналізу цих показників на зміну коефіцієнта витрат може бути використана наступна мультиплікативна модель:

$$\frac{Z}{ЧД} = \frac{УВ}{ЧД} \times \frac{КВ}{УВ} \times \frac{Z}{КВ}, \quad (3)$$

За даними таблиці 5 визначено коефіцієнти адміністративних витрат, співвідношення витрат на збут і адміністративні витрати, співвідношення собівартості реалізованої продукції та витрат на збут (табл. 8).

Зменшення коефіцієнта витрат забезпечує економію витрат на весь обсяг реалізації звітного року у розмірі: $(-0, 012) \times 619\,018 = -7\,428, 2$ тис. грн.

Таблиця 8

Динаміка коефіцієнтів адміністративних витрат, співвідношення витрат на збут та адміністративних витрат, собівартості реалізованої продукції та витрат на збут

Показники	2007 рік	2008 рік	Абсолютне відхилення	Коефіцієнт динаміки
1. Коефіцієнт адміністративних витрат	0,028	0,027	-0,001	0,964
2. Коефіцієнт співвідношення витрат на збут та адміністративних витрат	4,348	5,455	1,107	1,255
3. Коефіцієнт співвідношення собівартості реалізованої продукції та витрат на збут	7,246	5,909	-1,337	0,815
4. Коефіцієнт витрат (1×2×3)	0,882	0,870	-0,012	0,986

Таким чином, регулювання прибутковістю продажу пов'язане з поглибленим аналізом впливу на її складові таких чинників, як: обсяг та структура витрат, цінова стратегія та політика, економічна стратегія, що обрана самим підприємством, галузеві умови діяльності та т. п.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, ефективне управління підприємством можливе за умов застосування до аналізу поточних результатів оперативної, надійної та детальної інформації з метою виявлення та усунення причин, які заважають досягненню вказаної мети [4, с.57]. Так, за допомогою бюджетування можна скласти повну картину фінансово-економічного стану торгового підприємства в будь-який момент часу, з'ясувати запас її міцності, визначити потенціал і перспективи розвитку.

Аналіз факт-планових відхилень у системі бюджетування дозволяє виявити проблемні сфери господарчої діяльності, що потребують підвищеної уваги керівництва. Але поєднання бюджетування з факторним аналізом доходів, витрат та фінансових результатів – це якісно нові побудови інформаційно-аналітичної системи управління торговим підприємством. Комплексне використання бюджетування та факторного аналізу дозволить вирішити більшість завдань, пов'язаних із розробленням бюджетів окремих підрозділів крупної торговельної мережі (бюджет витрат на закупку товару; бюджет витрат на продаж).

На нашу думку, подальші розробки щодо бюджетування та аналізу фінансових результатів торгових підприємств повинні бути направлені на необхідність дослідження організації роботи окремих підрозділів підприємства, веденням оперативного обліку доходів, витрат та фінансових результатів, врахуванням цієї інформації для корегування бюджетів, використання інформації скорегованих бюджетів для продовження діяльності підприємства, скерованої на досягнення основної мети навіть при зміні ринкових умов продажу.

Список використаної літератури

1. Мартиросова Л. Р. Метододогические и практические аспекты бюджетирования, как формы внутрифирменного планирования / Л. Р. Мартиросова // Вісник СевДТУ. – 2008. – Вип. 92. – С. 139–142.
2. Карпова Н. Управление финансовыми результатами в организациях оптовой торговли с помощью бюджетирования / Н. Карпова // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 12. – С. 70–77.
3. Ляліна Н. С. Теоретико – методичні підходи до визначення прибутковості / Н. С. Ляліна // Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 96–100.
4. Герасименко С. С. Переваги використання різних форм бюджетування в управлінні корпорацією / С. С. Герасименко, О. А. Чуприна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10 (112). – С. 49–57.
5. Турило А. М. Теоретико – методологічні підходи до визначення прибутку підприємства як фінансової категорії / А. М. Турило, О. А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3(81). – С. 109–112.

Прийнято до друку 08.04.2011