

Б. В. Гринів

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
для студентів вищих навчальних закладів*

Київ
«Центр учбової літератури»
2011

УДК 658.511:339.37 (075.8)

ББК 65.421я73

Г 85

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1/11-7430 від 06.08.2010)*

Рецензенти:

Рудницький В. С. – доктор економічних наук, професор (Львівська комерційна академія);

Шкарабан С. І. – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (Тернопільський національний економічний університет);

Шевчук В. О. доктор економічних наук, професор (Державна академія статистики, обліку та аудиту).

Гринів Б. В.

Г 85 Економічний аналіз торговельної діяльності. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.

ISBN 978-611-01-0140-0

У навчальному посібнику викладено теоретико-методичні та прикладні основи економічного аналізу діяльності торговельного підприємства. Особливу увагу приділено комплексному аналізу товарообороту в системі сучасного торгового менеджменту. Ґрунтовно висвітлено методика вивчення витрат обігу, проведення аналізу валового торговельного доходу, аналізу фінансових результатів та фінансового стану торговельного підприємства. Автор досліджує використання індексного методу у факторному аналізі витрат обігу, особливості аналізу меж безбитковості торговельної діяльності та сучасні підходи до оцінки фінансового стану підприємства. Методика аналітичних розрахунків показана на фактичних матеріалах споживчого товариства.

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів усіх рівнів акредитації, слухачів інститутів підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів торговельного профілю, а також працівників економічних служб, менеджерів підприємств сфери торгівлі.

УДК 658.511:339.37(075.8)

ББК 65.421я73

ISBN 978-611-01-0140-0

© Гринів Б. В., 2011

© Центр учбової літератури, 2011

ЗМІСТ

Передмова	6
РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ І ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ В ТОРГІВЛІ	9
1.1. Зміст економічного аналізу та його роль в управлінні підприємством	9
1.2. Організація аналітичної роботи в торгівлі	16
Запитання та завдання для самоперевірки	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОБСЯГУ І СТРУКТУРИ ТОВАРООБОРОТУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ..	22
2.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу роздрібного товарообороту	22
2.2. Аналіз виконання плану і динаміки загального обсягу роздрібного товарообороту	26
2.3. Аналіз ритмічності і рівномірності виконання плану товарообороту	43
2.4. Аналіз напруженості виконання плану товарообороту ..	49
2.5. Аналіз товарної структури роздрібного товарообороту .	56
2.6. Аналіз сезонності роздрібної реалізації товарів	62
2.7. Оперативний аналіз роздрібного товарообороту	67
2.8. Особливості аналізу товарообороту оптового торговельного підприємства	69
Запитання та завдання для самоперевірки	77
РОЗДІЛ 3. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ТОВАРООБОРОТ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	78
3.1. Система факторів формування роздрібного товарообороту	78

3.2. Аналіз впливу комплексу зовнішніх факторів на формування товарообороту підприємства роздрібною торгівлі . . .	83
3.3. Аналіз впливу забезпеченості товарами та їх використання на роздрібний товарооборот	89
3.4. Аналіз стану товарних запасів	98
3.5. Аналіз оборотності товарів	105
3.6. Аналіз надходження товарів	112
3.7. Аналіз факторів праці	117
3.8. Аналіз стану і використання матеріально-технічної бази.	130
3.9. Аналіз рівня торговельного обслуговування	143
3.10. Систематизація і узагальнення результатів факторного аналізу товарообороту підприємств роздрібною торгівлі	149
Запитання та завдання для самоперевірки	155

РОЗДІЛ 4. АНАЛІЗ ВИТРАТ ОБІГУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ПІДПРИЄМСТВА	157
4.1. Завдання та інформаційна база аналізу витрат обігу . .	157
4.2. Система факторів, що впливають на витрати обігу торговельного підприємства	159
4.3. Аналіз загального виконання плану і динаміки витрат обігу	164
4.4. Аналіз впливу динаміки цін і тарифів на витрати обігу .	171
4.5. Аналіз впливу структури товарообороту на витрати обігу	175
4.6. Аналіз впливу обсягу товарообороту на витрати обігу . .	180
4.7. Аналіз окремих статей витрат обігу	188
4.7.1. Аналіз витрат на оплату праці	189
4.7.2. Аналіз витрат на оренду, утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, що забезпечують збут товарів	197
4.7.3. Аналіз витрат на зберігання, підсорткування, оброблення і передпродажну підготовку товарів	201
4.7.4. Аналіз витрат на транспортування	202
4.7.5. Аналіз витрат на тару	204
4.7.6. Аналіз витрат на рекламу та проведення маркетингових заходів.	205
4.7.7. Аналіз статті «Інші витрати»	205
4.8. Особливості аналізу витрат обігу оптового торговельного підприємства.	206
Запитання та завдання для самоперевірки	210

РОЗДІЛ 5. АНАЛІЗ ДОХОДІВ І ФІНАНСОВИХ РЕ-	
ЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО	
ПІДПРИЄМСТВА	212
5.1. Завдання та інформаційна база аналізу фінансових	
результатів	212
5.2. Аналіз валового доходу від реалізації товарів	216
5.3. Аналіз рівня, динаміки та структури фінансових ре-	
зультатів	227
5.4. Аналіз фінансових результатів від основної діяльності.	237
5.5. Аналіз фінансових результатів інших видів звичай-	
ної і надзвичайної діяльності підприємства	242
5.6. Аналіз та оцінка меж безбитковості торговельної	
діяльності	249
Запитання та завдання для самоперевірки	261
РОЗДІЛ 6. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОРГОВЕ-	
ЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	263
6.1. Зміст і структура методики аналізу фінансового	
стану підприємства та його інформаційна база	263
6.2. Бухгалтерський баланс і його внутрішні економічні	
взаємозв'язки	268
6.3. Загальна оцінка фінансового стану за даними бух-	
галтерського балансу	281
6.4. Аналіз фінансової стійкості підприємства за абсо-	
лютними і відносними показниками	295
6.5. Аналіз необоротних активів	306
6.6. Аналіз оборотних активів та їх оборотності	312
6.7. Аналіз обсягу і структури джерел фінансування	
оборотних активів	322
6.8. Аналіз кредиторської заборгованості	332
6.9. Аналіз показників ліквідності і платоспроможності	338
6.10. Аналіз руху грошових коштів підприємства	351
6.11. Аналіз рентабельності капіталу	372
Запитання та завдання для самоперевірки	387
Література	389

ПЕРЕДМОВА

З переходом до ринкових механізмів господарювання ускладнилися організаційні форми бізнесу, сформувалися нові підходи до управління, які потребують іншої інформації та методів її аналізу, адекватних до сучасних вимог. Це закономірно призвело до трансформації економічного аналізу діяльності підприємства як навчальної дисципліни та її теоретичних засад. Ці зміни не оминули також аналіз господарської діяльності підприємств торгівлі як один із галузевих курсів економічного аналізу.

Зростання впливу аналітичної інформації на ефективність управління підприємствами торгівлі значно розширює і поглиблює завдання аналізу їх діяльності. Відбувається перегляд деяких традиційних підходів до його методики з урахуванням вимог торгового менеджменту. Виникли нові аналітичні завдання, такі як аналіз стану зовнішнього середовища торговельного підприємства, його конкурентоспроможності та стратегічного потенціалу. Економічний аналіз стає більш тісно пов'язаний з функціями маркетингу і стратегічного менеджменту. Все це не могло не вплинути на зміст цього посібника, який призначений для студентів спеціальностей «Облік і аудит», «Економіка підприємства», «Менеджмент організацій» вищих навчальних закладів торговельного профілю.

Значний вклад у розвиток економічного аналізу господарської діяльності підприємств торгівлі впродовж останніх п'ятидесяти і більше років зробили професори М. І. Баканов, Н. Н. Рязов, Л. І. Кравченко, І. Т. Абдукарімов, І. О. Бланк та інші зарубіжні і вітчизняні вчені-економісти.

Автор посібника вбачав своє основне завдання в тому, щоб розкрити зміни, які відбулися за останні роки у методиці економічного аналізу діяльності торгового підприємства, показати напрями її вдосконалення, ґрунтуючись при цьому на сучасних вимогах менеджменту.

Питання теорії економічного аналізу у посібнику всебічно не розглядаються, так як вони є спільними для аналізу діяльності під-

приємств всіх галузей економіки в т.ч. і торгівлі та ґрунтовно висвітленні у навчальній літературі.

У новій економічній ситуації, яка характеризується посиленням конкуренції і загостренням проблеми виживання, забезпечення динамічного розвитку підприємств торгівлі вимагає глибокого аналізу зовнішніх факторів формування товарообороту, роль яких зростає. У літературі з економічного аналізу діяльності підприємств торгівлі ці питання частково розкриваються. Однак у пропонованих методиках розрахунку впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на роздрібний товарооборот підприємств відсутній комплексний підхід, не враховуються в достатньому обсязі реальні взаємозв'язки між факторами та черговість їх впливу на товарооборот. Відсутня методика систематизації та узагальнення результатів факторного аналізу роздрібного товарообороту з урахуванням збалансованості основних груп факторів і відповідності їх стратегії торгового менеджменту.

Успішний розвиток товарообороту вимагає такого рівня торгового менеджменту, який забезпечив би необхідний стан збалансованості факторів, під впливом яких він формується. Від цього залежить не тільки обсяг товарообороту, але й економічна ефективність діяльності підприємств торгівлі. Однак питанням впливу збалансованості комплексу факторів формування товарообороту підприємств роздрібно торгівлі на результативність їх діяльності ще не приділяється належної уваги, що переважно пов'язано з недостатнім застосуванням в аналізі комплексного і системного підходів. З цієї ж причини у традиційному аналізі роздрібно товарообороту відсутня методика оцінки напруженості виконання завдань з цього показника, яка б враховувала реальне ресурсне забезпечення торговельних підприємств. Це не дозволяє достатньо об'єктивно оцінити результати їхньої роботи і ще невикористані можливості збільшення товарообороту. Тому не випадково один з центральних розділів посібника присвячений методиці комплексного аналізу факторів, які впливають на товарооборот торговельного підприємства.

У сучасних умовах господарювання виникають також нові аспекти в аналізі витрат обігу підприємств торгівлі, пов'язані з реформуванням бухгалтерського обліку і з деяким коригуванням завдань управління витратами. Є необхідність адаптації моделей аналізу меж беззбитковості до умов діяльності підприємств торгівлі. Значного трансформування зазнала методика аналізу і оцінки фінансового стану торговельного підприємства. На цих та інших проблемних питаннях розвитку економічного аналізу в торгівлі акцентує увагу допитливого читача автор посібника.

У посібнику зроблено спробу викласти методику комплексного економічного аналізу діяльності торговельного підприємства, яке діє в ринкових умовах. При цьому враховані зміни в інформаційній базі аналізу, пов'язані з ліквідацією обмежень командної економіки і переходом до національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО).

Методика аналітичних розрахунків показана на конкретних прикладах, а цифрові дані для них взяті з нових форм звітності одного із споживчих товариств. При викладенні матеріалу не тільки наведені теоретичні положення, але також подані конкретні рекомендації з їх практичного використання. Особлива увага звертається на зміни традиційних підходів і методик економічного аналізу з урахуванням сучасних ринкових вимог, а також на відповідність результатів аналізу потребам прийняття управлінських рішень.

Теоретичний матеріал посібника ілюструється рисунками, таблицями та числовими прикладами, практичне виконання яких орієнтовано на використання сучасних комп'ютерних технологій. Кожен розділ посібника завершується переліком контрольних запитань та завдань для самоперевірки. У кінці посібника наведено список рекомендованої літератури.

В основу посібника покладено курс лекцій та педагогічний досвід автора, набутий під час викладання дисципліни «Аналіз господарської діяльності» у Львівській комерційній академії. Під час написання посібника були використані літературні джерела з питань економічного аналізу діяльності торговельних підприємств вітчизняних і зарубіжних авторів, а також авторські наукові розробки, методичні рекомендації з аналізу господарсько-фінансової діяльності торговельних підприємств.

Параграфи 4.2, 5.2 і 5.6 посібника написані у співавторстві з В. Б. Гринівим.

Щиру вдячність автор висловлює рецензентам, змістовні зауваження яких допомогли під час підготовки рукопису цієї книги до видання.

Автор з розумінням і вдячністю прийме усі зауваження, спрямовані на поліпшення навчального посібника.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ І ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ В ТОРГІВЛІ

1.1. Зміст економічного аналізу та його роль в управлінні підприємством

Розкриття змісту сучасного економічного аналізу діяльності підприємства доцільно почати з розгляду самого поняття аналізу як методу наукового дослідження, який лежить в основі всієї практичної і наукової діяльності людини.

Отже, аналіз — це метод дослідження, за допомогою якого ціле поділяється на складові елементи для вивчення їх як частин цілого. Цей поділ складного на елементи дозволяє проникнути в глибину об'єктів і явищ, що вивчаються, пізнати їх суть, виявити внутрішні зв'язки і протиріччя. За допомогою аналізу вивчають причинні зв'язки між явищами як у природі, так і в суспільстві. Без аналізу практично неможлива свідома діяльність людей.

Однак у процесі дослідження один аналіз не може дати вичерпного пояснення явищ, які вивчаються, повного уявлення про них. Для цього використовується синтез. Синтез з'єднує розділені частини й елементи в єдине ціле. Він показує це ціле з усіх сторін і в усій різноманітності. Таким чином, аналіз і синтез доповнюють один одного і перебувають у діалектичній єдності. Це два аспекти одного і того ж процесу пізнання. Поєднання аналізу й синтезу є одним з елементів діалектики.

Розглянуте поняття аналізу властиве всім галузям науки. Однак залежно від об'єкта його використання розрізняють аналіз фізичний, хімічний, математичний, економічний та ін. Використання аналізу в різних галузях науки, особливо в природничих і суспільних науках, має свої особливості. Не всі способи досліджень, які використовуються в природничих науках, можуть бути використані в процесі вивчення суспільних явищ.

У природничих науках, щоб вияснити головне в явищі, вивчити його, абстрагуючись від усього випадкового і другорядного, широко

ко користуються методом експерименту з використанням різноманітних технічних засобів. Однак в аналізі економічних явищ не завжди можна застосувати експериментальний метод. Тут більше використовується абстрактно-логічний метод дослідження. Його використання у вивченні економічних явищ не є якоюсь відірваною від життя схоластичною операцією. Навпаки, наукове абстрагування передбачає узагальнення реальних, конкретних фактів. Це дозволяє краще проникнути в суть явищ.

Таким чином, економічний аналіз у широкому смислі являє собою наукове вивчення суспільно-виробничих відносин людей в їх багатогранних зв'язках і залежностях. Він поділяється на загальнотеоретичний і конкретно-економічний. Загальнотеоретичний аналіз використовується в процесі вивчення тієї чи іншої суспільно-економічної формації, у дослідженнях дії економічних законів, змісту економічних категорій. Конкретно-економічний аналіз використовується у вивченні розвитку економіки країни, окремих її галузей, окремих регіонів, а також діяльності окремих підприємств та їх об'єднань. Залежно від рівня суспільного виробництва і управління економічний аналіз поділяють на макроекономічний і мікроекономічний. Складовою частиною конкретно-економічного аналізу на мікрорівні є економічний аналіз діяльності підприємств та їх об'єднань. Його необхідно розглядати у двох аспектах: як функцію управління господарською діяльністю підприємств і як самостійну економічну дисципліну, яка вивчає цю функцію управління.

Економічний аналіз як функція управління підприємством виник на певній стадії суспільного розвитку. Це було пов'язано з розвитком суспільного виробництва і необхідністю управління діяльністю підприємств, яка все більше ускладнювалася. Економічний аналіз розвивався як один із видів управлінської діяльності, пов'язаний з обґрунтуванням управлінських рішень на базі існуючої інформації.

Аналіз як функція управління змінювався одночасно з розвитком продуктивних сил і виробничих відносин. Тому зміст економічного аналізу діяльності підприємства є поняттям історичним, обумовленим характером і рівнем розвитку соціально-економічної системи, в умовах якої він здійснюється. Його зміст у нашому суспільстві відображає основні риси економіки на окремих етапах її розвитку.

Поряд із плануванням, обліком і контролем економічний аналіз є однією з важливих функцій управління діяльністю підприємств та їх об'єднань. Він займає проміжне місце між збором і обробкою економічної інформації і прийняттям управлінських рішень. Це пов'язано з тим, що для прийняття управлінських рішень недостат-

ньо мати дані всіх видів обліку й звітності. Цю інформацію необхідно піддати відповідній логічній обробці, в процесі якої з допомогою різних аналітичних прийомів виявляють причини, які викликали ці чи інші зміни в стані об'єкту управління. Внаслідок проведення економічного аналізу на базі існуючої інформації виникає нова, більш широка аналітична інформація про діяльність підприємства і її наслідки відповідно до потреб управління. Результатом аналізу є постановка завдань і проблем, а також обґрунтування шляхів їх вирішення. Таким чином, процес осмислення, інтерпретації інформації про господарсько-фінансову діяльність підприємства з метою об'єктивної оцінки її результатів і виявлення можливостей подальшого підвищення ефективності господарювання і становить зміст економічного аналізу як окремої функції управління.

У системі економічної інформації підприємства всі завдання економічного аналізу є самостійною функціональною підсистемою. Місце цієї підсистеми в системі економічної інформації розкриває розроблена акад. М. Г. Чумаченком схема обробки потоків економічної інформації на підприємстві, яка показана на рис. 1.1:



Рис. 1.1. Схема обробки потоків економічної інформації на підприємстві

Як видно із схеми, в системі економічної інформації підприємства підсистема економічного аналізу тісно пов'язана з іншими підсистемами і відіграє важливу роль у формуванні потоків прямих і зворотних зв'язків між ними. Економічний аналіз ґрунтується на всіх видах облікової, звітної і планової інформації, а результати аналізу використовуються в підсистемі оперативного регулювання. На основі аналізу обґрунтовуються перспективні і поточні плани, а також приймаються рішення для оперативного регулювання діяльності підприємства.

Економічний аналіз діяльності підприємства охоплює всі її аспекти і виявляє вплив умов, в яких ця діяльність здійснюється, на її результати. При цьому головна увага приділяється виявленню причин, які викликали негативні відхилення від планових чи інших показників, або які перешкоджали мобілізації наявних резервів.

У процесі розвитку суспільного виробництва ускладнювалися завдання й функції управління, що обумовило процес диференціації економічного аналізу діяльності підприємства (ЕАДП). Склалося декілька його видів і форм, які показані на рис. 1.2.

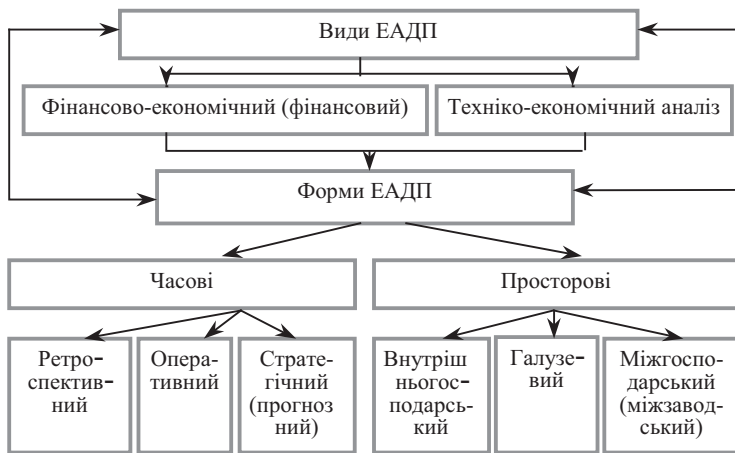


Рис. 1.2. Класифікація видів і форм економічного аналізу діяльності підприємства

Залежно від функцій, завдань, об'єктів, що вивчаються, і конкретної методики розрізняють *фінансово-економічний аналіз* і *техніко-економічний аналіз*. Фінансово-економічний (фінансовий) аналіз охоплює найбільш узагальнюючі економічні показники ро-

боти підприємств, які мають форму вартісних фінансових показників. Це, наприклад, собівартість, прибуток, дохід (виручка) від реалізації та ін. Об'єктом фінансового аналізу є фінансові ресурси суб'єкта господарювання як основні і пріоритетні серед інших видів ресурсів. Фінансовий аналіз, як функція фінансового менеджменту на підприємстві, інтегрується в систему фінансового і податкового обліку, фінансового планування і прогнозування, внутрішнього аудиту, а також виконує низку спеціальних функцій (аналіз податків, портфеля цінних паперів тощо). Основними виконавцями такого аналізу є бухгалтери і фінансові менеджери. Тоді як техніко-економічний аналіз переважно входить у коло обов'язків керівників виробничо-господарськими процесами на підприємстві.

Фінансовий аналіз базується, головним чином, на звітності підприємств як на основному джерелі інформації. Однак зміст такої інформації не дозволяє глибоко розкрити вплив на фінансові показники виробничих факторів, пов'язаних із технікою, технологією, організацією виробництва, кваліфікацією працівників, якістю продукції. Це вимагає максимальної деталізації укрупнених показників, розгляду їх на рівні цехів, бригад, робочих місць і окремих виробничих операцій, що привело до виникнення техніко-економічного аналізу. Він проводиться за цехами і виробничими ділянками. При цьому піддають критичному розгляду і порівнянню з передовим досвідом, а також науковими досягненнями конструкції виробів, технологію їх виробництва й інші технічні питання. За своєю суттю до техніко-економічного аналізу належить функціонально-вартісний аналіз (ФВА), метою якого є виявлення можливостей підвищення ефективності об'єктів, що аналізуються, шляхом вибору найбільш оптимального варіанта виконання ними своїх функцій за мінімальних витрат на їх створення й експлуатацію.

Техніко-економічний аналіз за своїм змістом відображає особливості техніки, технології і організації певного виду виробництва чи надання послуг. Тому він завжди носить яскраво виражений галузевий характер. Його доцільно розглядати як логічне продовження фінансового аналізу. Однак необхідно зауважити, що виникають ситуації, коли техніко-економічний аналіз відіграє провідну роль порівняно з фінансовим. Це спостерігається тоді, коли фактори, пов'язані з технікою, технологією і організацією виробництва, є вирішальними для зростання його ефективності.

Нормальна організація аналітичної роботи на будь-якому підприємстві вимагає єдності фінансового і техніко-економічного аналізу господарської діяльності в усіх їх формах. Отже, фінансовий аналіз разом із техніко-економічним, який ще називають управлін-

ським, становлять єдину систему економічного аналізу діяльності підприємства.

Характеристика діяльності підприємства не обмежується тільки фінансовими і техніко-економічними показниками. Вона має також соціально-економічні, екологічні та інші аспекти. Однак вони не є домінуючими, а тому не представленні у класифікації основних видів ЕАДП (рис. 1.2).

Всі економічні процеси і явища здійснюються в часі і просторі. Тому ЕАДП має часові і просторові форми. *За часовою ознакою економічний аналіз поділяється на оперативний, ретроспективний і стратегічний (прогнозний).* У практичній діяльності економічних служб підприємств найбільше використовується ретроспективний аналіз, який проводиться за підсумками господарської діяльності минулого (звітного) періоду, а також оперативний. Останній застосовується для вирішення завдань, які пов'язані з оперативним управлінням. Оперативний аналіз наближений у часі до моменту здійснення господарських операцій, тому безпосередньо пов'язаний з оперативним контролем і регулюванням господарської діяльності.

В умовах переходу до ринкової економіки зростає значення стратегічного (прогнозного) аналізу, що пов'язано з розширенням необхідності суб'єктами господарювання самостійно визначати стратегію свого розвитку з врахуванням зміни кон'юнктури ринку, зростання конкуренції та дії інших зовнішніх чинників. У процесі його проведення вивчають результати господарської діяльності, а також вплив зовнішніх і внутрішніх факторів в динаміці з метою виявлення тенденцій і основних довготривалих чинників розвитку підприємства на перспективу. Одним з основних завдань стратегічного аналізу є пошук шляхів досягнення стратегічної мети підприємства.

За просторовою ознакою економічний аналіз поділяють на внутрішньогосподарський, галузевий і міжгосподарський. Внутрішньогосподарський здійснюється відповідними службами самого підприємства. Він охоплює результати діяльності не тільки підприємства загалом, але й його внутрішніх підрозділів. Галузевий аналіз здійснюють вищі ланки управління. Наприклад, у споживчій кооперації галузевим можна вважати аналіз на рівні районних, обласних, республіканської споживспілок. Основним джерелом інформації для галузевого аналізу є зведена бухгалтерська, статистична і оперативна звітність. Міжгосподарський (міжзаводський) аналіз здійснюється як безпосередньо на підприємствах, так і у вищих ланках управління ними. У процесі його проведення порівнюють результати діяльності підприємства з показниками іншого підпри-

емства або групами однотипних підприємств з метою пошуку відповіді на запитання: чому інші працюють успішніше ніж ми? За змістом, методикою дослідження і сферою застосування міжгосподарський порівняльний аналіз фактично являє собою бенчмаркінг (від англ. benchmarking), який широко застосовується у країнах з розвинутою ринковою економікою з метою забезпечення стабільної конкурентоспроможності підприємств.

Крім розглянутих видів економічного аналізу і форм їх функціонування, розрізняють також різноманітні напрями аналізу залежно від мети його проведення, змісту, міри охоплення інформаційних матеріалів та інших ознак (маржинальний аналіз, функціонально-вартісний аналіз, АВС — аналіз та ін.).

За ознакою деталізації економічний аналіз поділяють на оглядовий, або експрес аналіз і поглиблений. Очевидно, що поглибленим є перш за все внутрішній аналіз.

За рівнем охоплення сторін діяльності підприємства економічний аналіз поділяють на комплексний, локальний і тематичний. Комплексний аналіз охоплює всі сторони діяльності підприємства. Локальний аналіз стосується окремих сегментів його діяльності, а тематичний розглядає окремі проблемні питання і ситуації, які на даний момент є найбільш актуальними для менеджменту.

Варто зазначити, що до проведення радикальних економічних реформ з метою впровадження ринкових механізмів господарювання роль економічного аналізу в системі управління підприємствами недооцінювалася. Здебільшого його розглядали як процес вивчення вихідних даних для планування, як інструмент оцінки виконання плану за минулі роки. Недостатньо застосовувалися в аналізі комплексний і системний підходи, математичні методи і комп'ютерна техніка. Мало уваги приділялось стратегічному аналізу. Такі блоки аналітичних завдань як аналіз стану зовнішнього середовища підприємства, його конкурентоспроможності та стратегічного потенціалу, як правило, були відсутні. Економічний аналіз не інтегрувався з функціями маркетингу і стратегічного менеджменту, які в умовах радянської соціалістичної економіки не мали належних умов для розвитку. Це саме можна сказати про фінансовий менеджмент та його аналітичне забезпечення — фінансовий аналіз, можливості застосування яких були обмеженими.

В умовах відродження в Україні ринкових відносин ситуація з економічним аналізом діяльності підприємств змінюється на краще. Розширюється сфера його застосування, вдосконалюється інформаційно-методичне забезпечення. Суб'єкти господарювання різних форм власності стають безпосередньо в цьому зацікавлені. З посиленням конкуренції і загостренням проблеми виживання зрос-

тає ціна помилок, зроблених внаслідок прийняття недостатньо обґрунтованих управлінських рішень. Тому організація дієвого менеджменту і, зокрема, такого невід'ємного його складника, як економічний аналіз, є обов'язковою умовою ефективного господарювання. Це створює передумови для успішного розвитку усіх видів, форм та напрямів ЕАДП.

1.2. Організація аналітичної роботи в торгівлі

У нових умовах господарювання питання організації аналітичної роботи на підприємствах сфери торгівлі набули особливої актуальності. Від їх вирішення залежить рівень економічної роботи і управління. Аналітична робота, яка проводиться на торговельних підприємствах та в об'єднаннях, спрямована на підвищення ефективності їх діяльності, оптимізацію рівня фінансової самодостатності, зростання конкурентоспроможності.

Основні завдання економічного аналізу діяльності підприємств торгівлі такі: контроль за дотриманням індикативно-планових чи інших нормативних показників господарської діяльності; оцінка ефективності цієї діяльності; вивчення впливу факторів на відхилення показників від прогнозованих, індикативно-планових орієнтирів чи інших нормативних орієнтирів; виявлення невикористаних резервів і пошук шляхів їх мобілізації; визначення тактики поточного коригування відхилень показників господарської діяльності; обґрунтування регуляторних стратегій на більш віддалену перспективу та інших управлінських рішень.

Виконуючи перераховані завдання, економічний аналіз господарської діяльності є важливим знаряддям контролю за роботою підприємств, дієвим засобом зміцнення комерційного розрахунку і дотримання режиму економії, сприяє ліквідації недоліків, поширенню передового досвіду, виявленню і мобілізації невикористаних резервів.

Рациональність організації аналітичної роботи на торговельних підприємствах передбачає дотримання трьох основних вимог:

— обов'язковості виконання аналітичної роботи на всіх рівнях управління і в кожному підрозділі організаційної структури управління;

— неперервності виконання аналітичної роботи замість епізодичності її проведення, як це ще має місце на багатьох підприємствах;

— розробки і дотримання на кожному підприємстві з врахуванням його галузевих і інших особливостей обов'язкового мінімуму

питань і показників, які необхідно аналізувати в установлені строки, а також мінімуму вихідних аналітичних таблиць і форм.

Дотримання цих основних вимог свідчить про стан організації аналітичної роботи. Їх виконання є необхідною умовою підвищення рівня керівництва господарською і фінансовою діяльністю підприємств торгівлі.

Відповідно до своїх службових обов'язків економічним аналізом діяльності торговельних підприємств насамперед займаються економісти. Велику роль у проведенні аналітичної роботи відіграють також головний бухгалтер, його заступник та інші працівники облікового апарату торговельного підприємства. В їх обов'язки входить здійснення (разом із іншими службами) економічного аналізу господарської діяльності на основі даних бухгалтерського обліку і звітності та інших джерел інформації для виявлення внутрішніх резервів, попередження втрат й непродуктивних витрат. Головний бухгалтер і його заступник вступають від імені підприємства у взаємовідносини з банками, фінансовими органами, різними суб'єктами господарської діяльності, які є партнерами по бізнесу. Тому вони мають можливість не тільки удосконалювати аналітичну роботу, але й активно впливати на рівень фінансової та розрахункової дисципліни, а це дає можливість підвищити дієвість аналізу, що ними проводиться.

У торгівлі системи споживчої кооперації економічний аналіз здійснюється за різними програмами, залежно від того, в якій ланці він проводиться, а також залежно від мети аналізу. У споживчому товаристві його проводить головний бухгалтер і економіст. Бухгалтер здійснює аналіз господарської діяльності на основі бухгалтерської звітності з метою оцінки фінансових результатів, фінансової стійкості і платоспроможності, ефективності використання оборотного капіталу, виявлення резервів зміцнення фінансового стану споживчого товариства. Економіст аналізує виконання плану товарообороту, стан товарних запасів, використання матеріально-технічної бази, показники праці і заробітної плати тощо. Якщо споживче товариство, крім торгівлі, здійснює інші види діяльності (ресторанне господарство, заготівлі, хлібовипікання), то аналізують основні показники цієї діяльності.

У райспоживспілці (районному споживчому товаристві) економічним аналізом займаються планово-економічний відділ, працівники бухгалтерії та інших підрозділів. У підприємствах господарства райспоживспілки економічний аналіз здійснює головний бухгалтер і економісти. Приблизний перелік робіт з економічного аналізу та їх розподіл між виконавцями в апараті райспоживспілки наведений у табл. 1.1

Таблиця 1.1

**РОЗПОДІЛ РОБІТ З ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ
МІЖ УПРАВЛІНСЬКИМИ СЛУЖБАМИ РАЙСПОЖИВСПІЛКИ**

№ з/п	Теми аналізу	Виконавці (служби і посадові особи, які відповідають за координацію та проведення)
1	Аналіз роздрібного товарообороту торгової мережі і підприємств ресторанного господарства	<i>Планово-економічний відділ</i> , торговельний відділ, центральна бухгалтерія, економісти споживчих товариств, торговельних підприємств та об'єднань
2	Аналіз надходження товарів, стану і оборотності товарних запасів	<i>Торговельний відділ</i> , планово-економічний відділ, центральна бухгалтерія, товарознавці, економісти і бухгалтери споживчих товариств, торговельних підприємств та об'єднань
3	Аналіз оптового товарообороту, його структури і стану товарних запасів	<i>Планово-економічний відділ</i> , торговельний відділ, економісти оптової бази
4	Аналіз стану і використання мережі підприємств торгівлі і ресторанного господарства	<i>Торговельний відділ</i> , планово-економічний відділ, економісти і заводи споживчих товариств, торговельних підприємств та об'єднань
5	Аналіз праці і заробітної плати	<i>Планово-економічний відділ</i> , центральна бухгалтерія, економісти і головні бухгалтери підвідомчих організацій та підприємств
6	Аналіз витрат торговельної діяльності, адміністративних та інших витрат	<i>Центральна бухгалтерія</i> , планово-економічний відділ, гол. бухгалтери і економісти підвідомчих організацій і підприємств
7	Аналіз доходів і фінансових результатів	<i>Центральна бухгалтерія</i> , планово-економічний відділ, головні бухгалтери і економісти підвідомчих організацій і підприємств
8	Аналіз виконання фінансового плану	<i>Центральна бухгалтерія</i> , головні бухгалтери підвідомчих організацій та підприємств
9	Аналіз фінансового стану і платоспроможності та оцінка перспектив їх зміни	<i>Центральна бухгалтерія</i> , планово-економічний відділ, головні бухгалтери і економісти підвідомчих організацій та підприємств

Як видно з таблиці, управлінський апарат райспоживспілки проводить комплексний економічний аналіз торговельної діяльності як загалом, так і окремих організацій та підприємств, які входять у систему райспоживспілки. Для проведення аналізу розроблена спеціальна типова програма, яка охоплює перелік аналітичних таблиць у вигляді схем аналізу. Вони містять інформацію про всі аспекти

кти господарської і фінансової діяльності системи райспоживспілки за рік і складаються з двох частин. У першій частині «Показники господарської діяльності» наводиться схема аналізу показників, що характеризують обсяг господарської діяльності, і фактори, під впливом яких вони формуються. У другій частині «Фінансові показники діяльності» наведена схема аналізу фінансових показників райспоживспілки загалом і окремих споживчих товариств та підприємств господарства райспоживспілки.

Ці схеми аналізу складені таким чином, що вони виконуються протягом року, після закінчення окремих місяців і кварталів, що забезпечує безперервність аналітичної роботи. Виконання комплексного аналізу господарсько-фінансової діяльності згідно з першою частиною цієї програми передбачено працівниками планово-економічного відділу райспоживспілки, а другої частини — працівниками бухгалтерії. Однак, незважаючи на наявність програм, які передбачають зміст, послідовність і чіткий розподіл аналітичних робіт, економічний аналіз не має такої жорсткої регламентації, як, наприклад, фінансовий облік і звітність. Тому під час проведення аналітичної роботи не завжди дотримуються навіть того мінімуму, який передбачений типовими схемами аналізу господарської і фінансової діяльності.

У більшості кооперативних організацій економічний аналіз є дієвим засобом поліпшення управління господарською діяльністю. Результати міжгосподарського порівняльного аналізу результатів діяльності підприємств та організацій системи обговорюються на засіданнях правління і намічаються заходи з усунення виявлених недоліків.

Ця інформація і прийняті рішення оперативно доводяться до кооперативних організацій та підприємств. Для підбиття підсумків роботи за рік, півріччя чи квартал створюються постійні балансові комісії, які залучають не тільки спеціалістів економічних та фінансових служб, але й інженерно-технічних працівників, спеціалістів з організації торгівлі, маркетингу, а також представників кооперативної громадськості. Вони комплексно аналізують результати діяльності кооперативних організацій та підприємств, підводять підсумки роботи, в яких зазначають не тільки досягнення, але й упущені можливості, недоліки в роботі, вносять конкретні і обґрунтовані пропозиції з поліпшення господарсько-фінансової діяльності і підвищення її ефективності. В нових умовах такі пропозиції носять не директивний, а рекомендаційний характер. Вони обговорюються на правліннях кооперативних організацій з прийняттям відповідних рішень.

Успішне проведення аналітичної роботи значною мірою залежить від її планування і організації. Можна виокремити п'ять основних етапів організації аналітичної роботи, зміст яких показано на рис. 1.3.

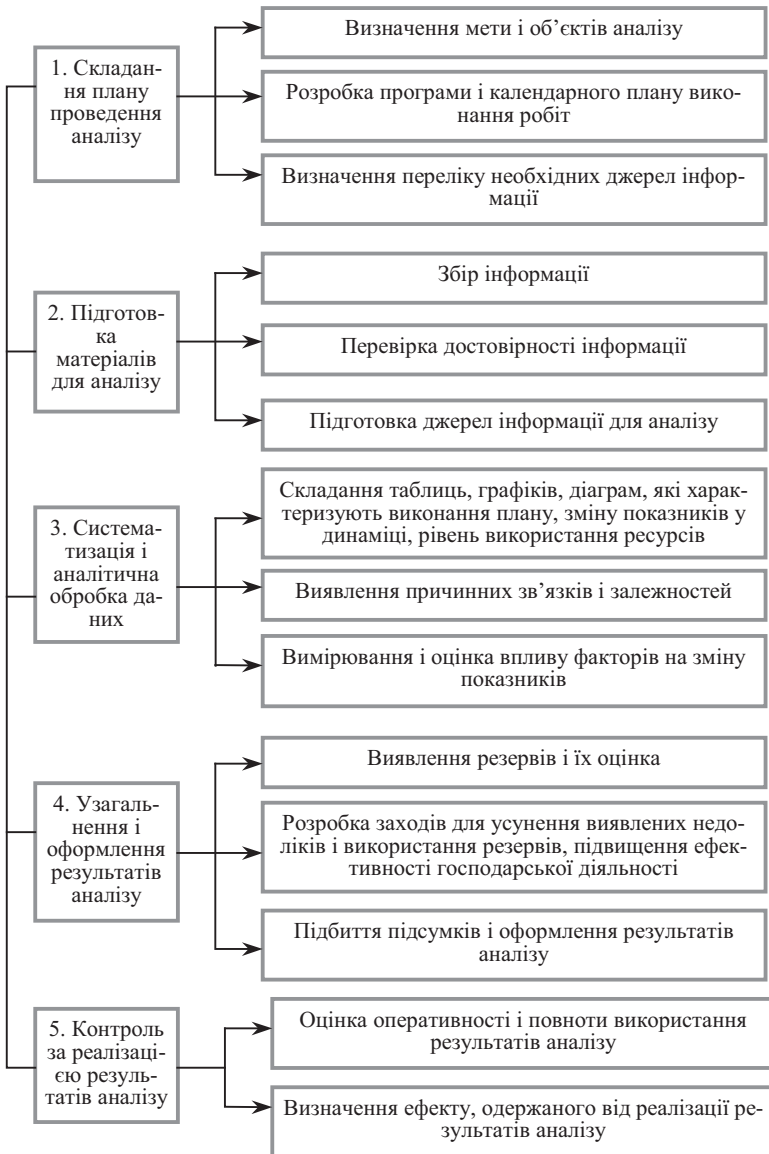


Рис. 1.3. Основні етапи аналітичної роботи

Організація аналітичної роботи залежить від місця її виконання. Так, у споживчій кооперації аналіз господарсько-фінансової діяльності здійснюється всіма управлінськими службами підприємств та організацій системи від споживчих товариств до Укоопспілки. Мета і програма аналізу визначається практичною необхідністю, яка впливає із функцій управління і контролю. Показані на рис. 1.3 основні етапи аналітичної роботи, як правило, присутні в процесі проведення економічного аналізу будь-якого об'єкта, незалежно від строків і місця його проведення, а також складу виконавців.

Технологія вирішення аналітичних завдань дещо змінюється в умовах використання комп'ютерної техніки, коли ціла низка аналітичних розрахунків виконується в автоматичному режимі. На підприємствах сфери торгівлі створюються автоматизовані робочі місця (АРМ) на базі ПК, які можуть діяти в автономному режимі або входити в автоматизовану систему управління підприємством чи об'єднанням підприємств. На низових торговельних підприємствах необхідна для аналізу інформація не міститься в базі даних, а фіксується в документах у більшості випадків вручну.

Крім цього, обсяг і структура господарської діяльності цих ланок такі, що для їх аналізу доцільно використовувати ПК, які працюють в автономному режимі або в складі мережі взаємопов'язаних ПК. В цих умовах АРМ економіста-аналітика (бухгалтера-аналітика) являє собою елемент системи децентралізованої обробки економічної інформації, який забезпечує її комп'ютеризований аналіз з використанням економіко-математичних методів.

Це дає можливість, крім традиційних завдань, вирішувати завдання оптимізаційного аналізу і прогнозування, підвищувати оперативність і знижувати трудомісткість аналітичних робіт, що значно підвищує результативність економічного аналізу.

Запитання та завдання для самоперевірки

1. *Який вплив має перехід до ринкових відносин на розвиток економічного аналізу діяльності підприємства?*
2. *Яке місце займає економічний аналіз у системі управління підприємством?*
3. *Дайте класифікацію економічного аналізу за його видами і формами.*
4. *Назвіть основні завдання економічного аналізу як функції управління суб'єктами господарювання.*
5. *Яка роль головних бухгалтерів і їх заступників в організації економічного аналізу на підприємстві?*
6. *Які основні етапи охоплює аналітичний процес?*
7. *Дотримання яких основних вимог забезпечує раціональність організації аналітичної роботи?*
8. *Як розподілені роботи з економічного аналізу між службами апарату управління на торговельному підприємстві?*

**АНАЛІЗ ОБСЯГУ І СТРУКТУРИ
ТОВАРООБОРОТУ ТОРГОВЕЛЬНОГО
ПІДПРИЄМСТВА**

**2.1. Завдання та інформаційна база економічного
аналізу роздрібного товарообороту**

Роздрібний товарооборот — це обсяг реалізації товарів населенню й іншим споживачам через організований споживчий ринок у грошовому виразі. Він є важливим показником соціально-економічного розвитку країни, який виражає економічні відносини, що виникають на кінцевій стадії руху товарів із сфери обігу в особисте споживання. Розвиток роздрібного товарообороту відображає народногосподарські пропорції між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією. Він перебуває у тісному взаємозв'язку з грошовим обігом. В умовах відродження в Україні ринкових відносин значення цього показника зростає. Це обумовлено тим, що через показник товарообороту виражається суспільне визнання вартості і споживчої вартості частини суспільного продукту, який направляється у сферу споживання.

Роздрібний товарооборот також є одним із основних показників діяльності торговельних підприємств, у т.ч. і системи споживчої кооперації. Він характеризує діяльність торговельних підприємств та їх об'єднань в галузі торговельного обслуговування населення і охоплення його грошових доходів. Обсяг і структура товарообороту, темпи його росту мають вирішальний вплив на всі економічні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств торгівлі.

Склад роздрібного товарообороту регламентується Інструкцією про облік роздрібного товарообороту і товарних запасів, що затверджена Міністерством статистики України 28.12.96 № 389. У роздрібний товарооборот включається виручка від продажу товарів безпосередньо населенню через організований споживчий ринок, тобто торговельну мережу і мережу ресторанного господарства

(громадського харчування) усіма діючими підприємствами незалежно від відомчої підпорядкованості, форм власності і господарювання, а також виручка, одержана через касу неторговельних підприємств, організацій, установ від продажу безпосередньо населенню споживчих товарів для особистого споживання. Реалізація товарів населенню за розрахунковими чеками установ банків, банківськими платіжними картками враховується в роздрібному товарообороті як продаж за готівку. Сума непродовольчих товарів, проданих населенню в кредит, включається в товарооборот повною їх вартістю в момент роздрібного продажу, яким вважається передача товарів покупцю. Якщо має місце продаж товарів за валюту, то він включається у товарооборот у сумі перерахованій у національну валюту України за поточним курсом Національного банку, що діє на день продажу товару.

До складу роздрібного товарообороту включається також відпуск за безготівковим розрахунком із роздрібною мережі і мережі ресторанного господарства:

— продуктів харчування закладам охорони здоров'я, соціально-го забезпечення та освіти для організації харчування відповідних контингентів населення;

— продовольчих товарів суднам морського і річкового флоту, риболовецьким промисловим суднам для харчування екіпажів суден, туристів і пасажирів у суднових ресторанах, геологорозвідувальним партіям для харчування працівників експедицій, а також окремих непродовольчих товарів на поточні потреби для реалізації членам екіпажів;

— товарів подарункового асортименту до свят і новорічних подарунків для дітей.

Вартість скляного посуду, що має заставну ціну, проданого з товаром (з-під алкогольних і безалкогольних напоїв, молочних продуктів та інших товарів), у роздрібний товарооборот не включається.

Не включається також у роздрібний товарооборот виручка, яка враховується у складі платних послуг як виробничого, так і невиробничого характеру, а також продаж товарів підприємствам, організаціям, установам та ін. за безготівковим розрахунком для використання як джерело матеріально-технічного постачання і виробничого призначення, а також для подальшого продажу.

Роздрібний товарооборот визначається у цінах фактичної реалізації за моментом відпуску товарів покупцеві, незалежно від часу сплати грошей.

З метою виявлення невикористаних резервів росту роздрібного товарообороту і вирішення інших завдань організації дієвого мене-

джменту в торгівлі необхідно систематично проводити його комплексний економічний аналіз. Під комплексним аналізом товарообороту розуміють вивчення його розвитку як в обсязі, так і в структурі у тісному взаємозв'язку з вивченням дії цілого комплексу факторів, під впливом яких він формується і, у першу чергу, економічних. При цьому вплив факторів повинен вивчатись з урахуванням їх взаємозв'язку й обумовленості як у часі, так і просторі.

Значення економічного аналізу роздрібного товарообороту випливає із його завдань, до яких відносять: 1) виявлення тенденцій і закономірностей зміни товарообороту і відповідності його попиту населення; 2) оцінку відхилень товарообороту від прогнозованих, індикативно-планових чи інших нормативних орієнтирів; 3) кількісне вимірювання і узагальнення впливу факторів, які обумовлюють ці відхилення; 4) виявлення резервів подальшого росту товарообороту, підвищення якості обслуговування покупців; 5) розробку заходів, спрямованих на усунення виявлених у процесі аналізу недоліків і максимальну мобілізацію резервів зростання роздрібного товарообороту за рахунок більш ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, покращення торговельно-технологічних процесів і менеджменту; 6) обґрунтування тактики поточного коригування відхилень від індикативно-планових орієнтирів, а також регулюючих стратегій на більш віддалену перспективу та інших управлінських рішень, що приймаються за наслідками аналізу.

Для аналізу роздрібного товарообороту використовуються: індикативно-планові дані; статистична, бухгалтерська і оперативна звітність; облікові реєстри, товарно-грошові звіти, первинні документи; акти документальних ревізій, обстежень; інформація про стан ринкового середовища в районі діяльності кооперативної організації та ін.

У нових умовах господарювання торговельні підприємства та їх об'єднання мають можливість самостійно розробляти плани своєї діяльності, у т.ч. плани роздрібного товарообороту. При їх розробці вони виходять із платоспроможного попиту населення на товари і послуги, можливостей кооперативних організацій його найбільш повного задоволення, а також із необхідності одержання прибутку, який потрібен для виробничого і соціального розвитку, і стимулювання пайовиків. Крім цього, враховують можливості одержання товарів народного споживання від постачальників (оптових баз, промислових, сільськогосподарських й інших підприємств) на основі укладання з ними договорів. Планові показники знаходять відображення у розробочних таблицях роздрібного товарообороту, які складають економісти торговельних підприємств.

Фактичні дані про роздрібний товарооборот наводяться у статистичній звітності «Звіт про товарооборот» (форма № 1-торг). Вона складається підприємствами та організаціями, які здійснюють роздрібну торгівлю та громадське харчування щомісячно, наростаючим підсумком з початку року, із виділенням товарообороту за звітний місяць. Крім загального обсягу роздрібного товарообороту, у цій формі показується роздрібний товарооборот торговельної мережі і ресторанного господарства. Із товарообороту ресторанного господарства виділяється обсяг продажу продукції власного виробництва.

Детальна інформація про роздрібний товарооборот представлена у кварталній і річній статистичній звітності «Звіт про продаж і запаси товарів у торговельній мережі та мережі ресторанного господарства» (форма № 3-торг). У першому розділі цього звіту приводяться дані про фактичний обсяг роздрібного товарообороту торговельної мережі за звітний період у фактично діючих цінах з виділенням продажу на умовах консигнації та продажу за безготівковим розрахунком. Наводиться також обсяг роздрібного продажу через Інтернет, продажу з оплатою платіжними картками, продажу за договорами банківського кредиту. У цьому ж розділі виділяються оптовий товарооборот і оборот від посередницької діяльності. У другому розділі цієї форми звітності показується товарооборот ресторанного господарства.

Для аналізу асортиментної структури роздрібного товарообороту і вивчення взаємозв'язків між роздрібною реалізацією, надходженням, іншим вибуттям і залишками товарів використовують третій розділ форми № 3-торг «Продаж та запаси товарів», де виділяється 43 групи продовольчих товарів і 49 груп непродовольчих товарів. У четвертому розділі цього звіту наводяться дані про продаж і запаси товарів тривалого користування з 21 товарної групи у вартісному і натуральному виразі.

У п'ятому розділі цієї форми статистичної звітності наводяться дані про продаж світлих нафтопродуктів і газу, а у шостому — відомості про роздрібний товарооборот у розрізі районів (міст) регіону.

Форма № 3-торг складається наростаючим підсумком за I квартал, I півріччя, 9 місяців і рік. Однак слід враховувати, що більшість показників, приведених у третьому і четвертому розділах цієї форми, не ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку, а заповнюються на основі даних оперативного обліку руху товарів в асортиментному розрізі, який ведуть торговельні відділи. Є й інші форми статистичної звітності, необхідні в процесі аналізу роздрібного товарообороту: «Звіт про наявність холодильного, торгового, механічного, підйомно-транспортного та іншого устаткування» (форма

№ 2-торг (устаткування)), «Звіт про наявність торговельної мережі і мережі ресторанного господарства» (форма № 7-торг), «Звіт з праці» (форма № І-ПВ), «Звіт про використання робочого часу» (форма № 3-ПВ) та ін.

Роздрібний товарооборот у фінансовій звітності, затвердженій Міністерством фінансів України, не виділяється. Однак у формі № 2 «Звіт про фінансові результати» (ряд. 010) показується дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг), де торговельні організації показують загальний обсяг реалізації товарів. Із фінансової звітності в процесі аналізу товарообороту можуть використовуватись дані про запаси товарів, які приводяться в другому розділі активу балансу, та ін.

Необхідно мати на увазі, що в діючу фінансову і статистичну звітність періодично вносяться зміни і доповнення з метою її вдосконалення.

Для оперативного аналізу товарообороту широко використовуються облікові реєстри (журнал К-3, журнал-ордер Ж-7/І-СК), або відповідні реєстри автоматизованого обліку (відомості, відеограми, машинограми тощо), в яких узагальнюється роздрібна реалізація товарів у розрізі матеріально відповідальних осіб, а також товарно-грошові звіти, первинні документи, матеріали інвентаризацій, перевірок тощо.

У ході аналізу роздрібного товарообороту використовують інформацію про стан ринкового середовища в районі діяльності кооперативної організації чи підприємства, яку одержують із доступних зовнішніх джерел. Це дані про чисельність населення, його грошові доходи і покупні фонди, про товарооборот, торговельну мережу, режим роботи інших торговельних підприємств різних форм власності, які обслуговують населення даного району, про місцеві джерела поповнення товарних ресурсів, можливості залучення цих ресурсів із інших джерел.

Необхідність використання цих чи інших джерел інформації в процесі аналізу товарообороту торговельної організації чи підприємства впливає із його завдань і конкретизується в програмі аналізу.

2.2. Аналіз виконання плану і динаміки загального обсягу роздрібного товарообороту

Аналіз роздрібного товарообороту за загальним обсягом проводиться для того, щоб виявити тенденції його розвитку у районному споживчому товаристві, системі райспоживспілки і її споживчих то-

вариствах, на інших підприємствах, оцінити, наскільки успішно виконується план і чи достатньо повно задовольняється платоспроможний попит населення на товари. Він проводиться як протягом року з метою здійснення контролю за ходом виконання плану і аналітичного забезпечення оперативного управління цим процесом, так і після завершення року з метою оцінки досягнутого рівня роздрібного товарообороту, обґрунтування шляхів його розвитку на перспективу. У випадках, коли аналіз проводиться до розробки плану торговельного підприємства і ще немає певних звітних даних за період, що аналізується, знаходять очікуване виконання плану товарообороту¹.

Аналіз загального обсягу роздрібного товарообороту торговельного підприємства чи об'єднання передбачає розрахунок цілого ряду аналітичних показників у певній логічній послідовності. Процес аналізу загального обсягу роздрібного товарообороту включає наступні основні етапи, які показано на рис. 2.1.

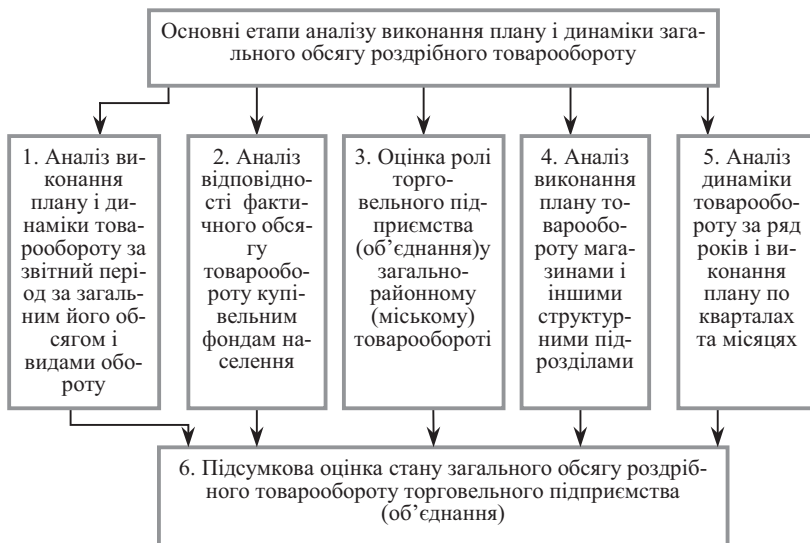


Рис. 2.1. Послідовність основних етапів аналізу загального обсягу роздрібного товарообороту

1. *Аналіз виконання плану і динаміки товарообороту за звітний період за загальним його обсягом і видами обороту.* Такий аналіз

¹ Методика розрахунку очікуваних показників діяльності торговельних підприємств розкрита в курсі «Економіка торговельного підприємства».

протягом поточного року проводиться по торговельному підприємству (об'єднанню) загалом і в тому числі по торговельній мережі і мережі ресторанного господарства. За кожний місяць і квартал, півріччя, 9 місяців і рік визначають відсоток виконання плану і динаміку товарообороту. Відсоток виконання плану розраховують як відношення фактичної суми роздрібного товарообороту за звітний період у діючих цінах до планової величини цього показника на цей же період. У випадках суттєвих коливань цін протягом звітного періоду планові показники роздрібного товарообороту повинні відповідно коригуватися.

Показник обороту звітного періоду у відсотках до попереднього визначають у порівнянних цінах. Для цього фактичний товарооборот звітного періоду перераховують у ціни базисного періоду за допомогою індексу цін за формулою:

$$\sum q_1 p_0 = \frac{\sum q_1 p_1}{I_p}, \quad (2.1)$$

де $\sum q_1 p_0$ — товарооборот звітного періоду у базисних цінах;

$\sum q_1 p_1$ — товарооборот звітного періоду у фактично діючих цінах;

I_p — загальний індекс цін.

Наприклад, якщо індекс цін у звітному році був 1,145, то згідно з даними табл. 2.1 фактичний обсяг роздрібного товарообороту споживчого товариства, перерахований у базисні (порівнянні) ціни, становить 589,3 тис. грн (674,8 : 1,145). Дані статистичної звітності — форма № 3-торг «Звіт про продаж і запаси товарів у торговельній мережі та мережі ресторанного господарства» — дають можливість аналізувати не тільки весь роздрібний товарооборот, але й обсяг роздрібного товарообороту торговельної мережі окремо у міських поселеннях і у сільській місцевості, а також продаж на комісійній основі і за безготівковим розрахунком, якщо він здійснюється. На основі даних цієї форми і даних плану сільські та районні споживчі товариства, райспоживспілки і їх кооперативи за I квартал, I півріччя, 9 місяців і рік складають аналітичну таблицю наступної форми (табл. 2.1).

Дані табл. 2.1 позитивно характеризують розвиток роздрібного товарообороту споживчого товариства у звітному році. План роздрібного товарообороту в цілому по торговельній мережі і громадському харчуванню виконаний на 107,5 %. Оборот звітного року у порівнянних цінах у процентах до минулого року становив 114,7 %. Більш високими темпами розвивався товарооборот ресторанного

господарства, що сприяло збільшенню його питомої ваги в загальному обсязі товарообороту.

Таблиця 2.1

**ВИКОНАННЯ ПЛАНУ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ
СПОЖИВЧИМ ТОВАРИСТВОМ У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

(тис. грн)

Показники	Фактично у попередньому році	Звітний рік					Оборот звітного року у % до попереднього
		за планом	фактично		% виконання плану	питома вага у всьому товарообороті, %	
			у діючих цінах	у порівнянних цінах			
Роздрібний товарооборот торговельної мережі	387,9	458,0	469,9	410,4	102,6	69,6	105,8
У тому числі товарооборот: у міських поселеннях	—	—	—	—	—	—	—
у сільській місцевості	387,9	458,0	469,9	410,4	102,6	69,6	105,8
Роздрібний товарооборот ресторанного господарства	125,7	169,7	204,9	178,9	120,7	30,4	142,3
Весь роздрібний товарооборот	513,6	627,7	674,8	589,3	107,5	100,0	114,7

2. *Аналіз відповідності фактичного обсягу товарообороту купівельним фондам населення.* З цією метою виявляють зміну процентного відношення роздрібного товарообороту без продажу за безготівковим розрахунком товарів організаціям і установам (дрібний гурт) до облікованих грошових доходів населення, яке обслуговується. Якщо у зоні діяльності кооперативної організації складається баланс грошових доходів і видатків населення, то в ході аналізу товарообороту слід використати дані про купівельні фонди, які являють собою частину грошових доходів населення, що використовуються для купівлі товарів. У процесі аналізу розраховують

середній товарооборот і грошові доходи, або купівельні фонди на душу населення за попередній і звітний роки. На основі вивчення цих показників у динаміці роблять висновки про ступінь охоплення товарооборотом грошових доходів населення. Ріст відсотка охоплення грошових доходів населення товарооборотом свідчить про краще задоволення потреб населення в товарах. І навпаки — значне відставання товарообороту від темпів росту доходів населення може свідчити про недоліки в організації торгівлі.

Всі ці розрахунки з аналізу відповідності товарообороту покупним фондам населення оформляються в окремій аналітичній таблиці (табл. 2.2). Згідно з даними цієї таблиці динаміка обороту з реалізації товарів населенню і дрібного гурту суттєво відрізняються: обсяг обороту дрібного гурту порівняно з попереднім роком у порівнянних цінах знизився на 25,3 %, а продаж товарів населенню зріс на 15,5 %. Ріст товарообороту на душу населення у діючих цінах порівняно з попереднім роком становив 31,8 %. Він значно випереджав зростання грошових доходів у розрахунку на душу населення, які збільшилися на 26,1 %.

Це привело до росту на 2,9 % охоплення роздрібним товарооборотом (у діючих цінах) грошових доходів населення, що можна було б оцінити позитивно, якби не вплив зміни цін на товари. При врахуванні індексу цін (1,145) темпи збільшення фізичного обсягу товарообороту на душу населення були значно нижчими від темпів зростання доходів. Тому процент охоплення роздрібним товарооборотом, перерахованим у порівнянні ціни, грошових доходів населення у звітному році до попереднього року знизився на 5,8 %. В умовах кризового стану економіки держави в цілому це свідчить не стільки про недостатній рівень організації торгівлі, скільки про зниження реальної купівельної спроможності населення.

3. *Оцінка ролі торговельного підприємства чи об'єднання в загальнорайонному (міському) товарообороті.* Для цього використовують дані, які характеризують розвиток мережі підприємств торгівлі і ресторанного господарства, обсяг, динаміку і структуру роздрібного товарообороту всіх торговельних систем району чи міста. Визначають питому вагу райспоживспілки чи споживчого товариства у загальному обсязі роздрібного товарообороту району. При цьому береться до уваги роздрібний товарооборот всіх торговельних систем, включаючи і приватні магазини. У ході аналізу ці показники вивчають у динаміці за ряд років. Якщо спостерігається зниження участі споживчої кооперації в загальнорайонному товарообороті, то це оцінюється як негативне явище. Хоча слід відмітити, що на початковому етапі процесу приватизації і виникнення но-

вих торговельних систем різних форм власності це до певної міри об'єктивний процес.

Таблиця 2.2

**ОХОПЛЕННЯ РОЗДРІБНИМ ТОВАРООБОРОТОМ СПОЖИВЧОГО
ТОВАРИСТВА ГРОШОВИХ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ**

Показники	Одини- ці вимі- ру	Попе- редній рік	Звіт- ний рік	Відхи- лення (+,-)	Звітний рік у % до по- переднього
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Весь роздрібний товарооборот (включаючи ресторанне господарство)	тис. грн	513,6	674,8	+161,2	131,4
в тому числі: дрібнооптовий товарооборот	-/-	9,1	7,8	-1,3	85,7
продано товарів населенню у діючих цінах	-/-	504,5	667,0	+162,5	132,2
продано товарів населенню у порівнянних цінах	-/-	504,5	582,5	+78,0	115,5
Питома вага продажу товарів насе- ленню у загальному обсязі то- варообороту	%	98,2	98,8	0,6	—
Чисельність населення, яке об- слуговує споживче товариство	осіб	21110	21190	+80	100,4
Продано товарів на душу насе- лення: у діючих цінах	грн	23,9	31,5	+7,6	131,8
у порівнянних цінах	грн	23,9	27,5	+3,6	115,1
Обліковані грошові доходи насе- лення (за мінусом доходів, охоп- лених оборотом інших торгове- льних систем)	тис. грн	771,4	966,6	+205,2	126,6
Грошові доходи в розрахунку на душу населення	грн	36,54	46,09	+9,55	126,1
Процент охоплення роздрібним товарооборотом (у діючих цінах) грошових доходів населення	%	65,4	68,3	+2,9	—
Процент охоплення роздрібним товарооборотом (у порівнянних цінах) грошових доходів насе- лення	%	65,4	59,6	-5,8	—

Таблиця 2.3

**ЗМІНА ЧАСТКИ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ
ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ
В ОБОРОТІ ВСІХ ТОРГОВЕЛЬНИХ СИСТЕМ РАЙОНУ**

Показники	Попередній рік	Звітний рік		Відхилення від попереднього року	Звітний рік у % до попереднього року
		у фактично діючих цінах	у цінах попереднього року		
Роздрібний товарооборот всіх торговельних систем району, тис. грн	4840,4	5800,4	5065,8	+225,4	104,6
Роздрібний товарооборот системи райспоживспілки, тис. грн	4310,2	4855,0	4240,2	-70,0	98,4
Роздрібний товарооборот споживчого товариства, тис. грн	513,6	674,8	589,3	+75,7	114,7
Частка обороту райспоживспілки в обороті всіх торговельних систем району, %	89,0	83,7	83,7	-5,3	—
Частка споживчого товариства, %					
а) в обороті всіх торговельних систем району	10,6	11,6	11,6	+1,0	—
б) в обороті системи райспоживспілки	11,9	13,9	13,9	+2,0	—

Так, згідно з даними табл. 2.3 загальний обсяг роздрібного товарообороту споживчого товариства у звітному році порівняно з попереднім збільшився на 14,7 %. Водночас оборот усіх торговельних систем району за цей самий період зріс тільки на 4,6 %, а обсяг роздрібного товарообороту системи райспоживспілки знизився на 1,6 %. Це привело до зниження частки обороту підприємств системи споживчої кооперації в загальнорайонному товарообороті на 5,3 %. Питома вага споживчого товариства в обороті всіх торговельних систем зросла на 1 %, а в обороті системи райспоживспілки — на 2 %. Це свідчить про значний ріст активності споживчого

товариства не тільки порівняно з підприємствами своєї системи, але й на загальнорайонному фоні.

За наявності даних розглянуті показники доцільно розраховувати не тільки за загальним обсягом роздрібного товарообороту, але й окремо з обороту продовольчих і непродовольчих товарів, обороту підприємств ресторанного господарства. Це дозволить більш глибоко аналізувати роль торговельного підприємства чи об'єднання в загальнорайонному чи міському обороті, а також у якійсь мірі оцінити зміни конкурентного середовища.

4. *Аналіз виконання плану товарообороту магазинами й іншими структурними підрозділами.* На практиці частими є випадки, коли перевиконання плану товарообороту загалом по торговельному підприємству чи об'єднанню супроводжується значним недовиконанням плану в окремих магазинах. Нерідко за середніми даними по торговельному підприємству приховується незадовільна робота окремих його підрозділів, які систематично не виконують план роздрібного товарообороту. Тому, аналізуючи загальний обсяг роздрібного товарообороту торговельного підприємства (об'єднання), значну увагу приділяють оцінці виконання плану товарообороту всіма його структурними підрозділами і їх вкладу в оборот підприємства загалом.

У райспоживспілці розглядають виконання плану і динаміку товарообороту у розрізі споживчих товариств і самостійних підприємств (коопунівермаг, кооппродторг та ін.); в районному споживчому товаристві у розрізі роздрібних торговельних підприємств (об'єднань). При цьому для аналізу використовуються дані про роздрібний товарооборот торговельної мережі без ресторанного господарства, оборот якого аналізують окремо.

У процесі аналізу складають аналітичні таблиці, в яких приводять результати розрахунків виконання плану товарообороту за структурними підрозділами, а також показники динаміки товарообороту у порівнянних цінах. На основі таких таблиць, складених за квартал, півріччя, 9 місяців чи рік, роблять висновки про те, які підрозділи найкраще справилися зі своїми завданнями і забезпечили ріст товарообороту. Особливу увагу приділяють підрозділам, які не справились з виконанням плану і допустили зменшення обсягу товарообороту порівняно з відповідним періодом попереднього року.

Причини незадовільної роботи окремих споживчих товариств чи підприємств можна виявити лише на основі глибокого вивчення господарської діяльності кожного з них. У споживчому товаристві, універмазі чи іншому підприємстві аналізують виконання плану товарообороту у розрізі магазинів, їх секцій, бригад. Для цього

групують магазини за рівнем виконання ними плану товарообороту у звітному періоді.

Розглянемо це на прикладі виконання плану загального обсягу товарообороту по групах магазинів споживчого товариства.

Таблиця 2.4

**ГРУПУВАННЯ МАГАЗИНІВ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА
ЗА РІВНЕМ ВИКОНАННЯ ПЛАНУ ТОВАРООБОРОТУ У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Групи магазинів за рівнем виконання плану, %	Кількість магазинів, одиниць	Товарооборот, тис. грн				Питома вага, %	
		за планом	фактично	виконання плану по групах магазинів, %	фактичний середній оборот на один магазин	Кількості магазинів	фактичного товарообороту
До 95	6	79,4	71,0	89,4	11,8	21,5	15,1
95—100	7	106,0	103,4	97,6	14,8	25,0	22,0
100—105	10	170,5	173,4	101,7	17,0	35,7	36,9
Більше 105	5	110,1	122,1	110,9	24,4	17,8	26,0
Всього	28	458,0	469,9	102,6	16,7	100,0	100,0

Як показують дані табл. 2.4, план роздрібного товарообороту торговельна мережа споживчого товариства перевиконала на 2,6 %. Однак при цьому 13 магазинів, або 46,5 % від їх загальної кількості не виконали план товарообороту. У результаті цього населенню не реалізовано товарів на 11 тис. грн, що становить по відношенню до плану товарообороту 2,4 %. Наявність великої кількості магазинів, які не виконали планові завдання, — негативне явище. Населення, яке обслуговують ці магазини, могло опинитись у гірших умовах порівняно з тим, яке проживає в зоні роботи магазинів, в яких плани обороту за обсягом і асортиментом перевиконувались. Крім того, нерівномірне виконання планів товарообороту магазинами приводить до значних коливань у виконанні норм виробітку продавців, перевитрат заробітної плати. Магазини, які не виконують план, мають, як правило, більш високі витрати обігу і нижчий рівень доходів.

В табл. 2.4 досить чітко проглядається зв'язок між розмірами магазинів і рівнем виконання плану товарообороту. Низький рівень виконання плану товарообороту спостерігається в магазинах з не-

великим обсягом обороту. В групах з вищим рівнем виконання плану середній оборот магазинів більший. Так, у групі магазинів з рівнем виконання плану до 95 % середній товарооборот у звітному році становив 11,8 тис. грн, тоді як у групі з рівнем виконання плану більше від 105 % він складав 24,4 тис. грн. Тобто в цій найбільш благополучній групі він був вищим у 2,1 рази. Товарооборот п'яти магазинів цієї групи становив 26 % від усього обороту торговельної мережі споживчого товариства.

Такий зв'язок між обсягом обороту магазинів і рівнем виконання плану товарообороту часто спостерігається на практиці. Це можна пояснити перевагами великих магазинів перед дрібними. Вони в більшості випадків вигідніше розміщені, мають кращу матеріально-технічну базу, більший обсяг і ширший асортимент товарів, краще організоване постачання, вищу якість обслуговування покупців.

Для оцінки виконання плану товарообороту кожним магазином за звітний період складають табл. 2.5.

Дані цієї таблиці дають можливість оцінити не тільки рівень виконання плану і динаміку товарообороту магазинами, але й обсяг роздрібного товарообороту в торговельній мережі, розміщеній у кожному із населених пунктів, які обслуговує споживче товариство.

Невиконання планів товарообороту в окремих населених пунктах, зменшення його обсягу порівняно з попереднім роком в порівнянних цінах вимагає серйозного вивчення причин цього явища з метою покращення торговельного обслуговування. Це має особливо важливе значення в умовах виникнення в цих населених пунктах нових магазинів інших торговельних систем і посилення конкуренції.

У процесі аналізу виконання плану загального обсягу товарообороту в першу чергу звертають увагу на магазини, які регулярно не справляються з плановими завданнями. Таке явище найчастіше спостерігається тоді, коли торговельні підприємства потребують покращення постачання, кадрових змін, ремонту, розширення площ, вдосконалення графіків роботи тощо.

На торговельних підприємствах, де виявлені значні недовиконання плану товарообороту, додатково перевіряють обґрунтованість планів, їх відповідність паспортним даним магазинів і конкретним умовам діяльності.

5. *Аналіз динаміки товарообороту за ряд років і виконання плану по кварталах та місяцях.* Цей напрямок в аналізі загального обсягу роздрібного товарообороту торговельного підприємства чи об'єднання дозволяє виявити закономірності і основні тенденції його розвитку, перевірити обґрунтованість перспективних і поточних планів.

Таблиця 2.5

**ВИКОНАННЯ ПЛАНУ ТОВАРООБОРОТУ МАГАЗИНАМИ
ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

(тис. грн)

Магазини і місця їх зосередження	Фактично у попередньому році	Звітний рік				Оборот звітного року у % до попереднього
		за планом	фактично		% виконання плану	
			у діючих цінах	у порівнянних цінах		
с. Орінчево						
1. Гастроном	39,1	54,9	58,1	50,7	105,8	129,7
2. Промтовари	13,6	13,9	13,7	12,1	98,6	89,0
3. Госптовари	9,5	9,8	12,1	10,6	123,5	111,6
4. Будматеріали	41,2	42,6	43,8	38,2	102,8	92,7
5. Товари повсякденного попиту	8,4	9,3	9,5	8,3	102,2	98,8
Разом	111,8	130,5	137,5	119,8	105,1	107,2
с. Монастирець						
6. Продтовари	14,7	15,0	15,4	13,4	102,1	91,2
7. Промтовари	3,5	3,0	2,8	2,4	93,3	68,6
8. Кіоск	2,7	2,8	3,1	2,7	110,7	100,0
Разом	20,9	20,8	21,3	18,5	102,4	88,5
с. Поляна						
9. Продтовари	22,6	25,7	26,0	22,7	101,2	100,4
10. Госптовари	12,4	10,8	10,6	9,3	98,1	75,0
Разом	35,0	36,5	36,6	32,0	100,3	91,4
і т.д.
Всього	387,9	458,0	469,9	410,4	102,6	105,8

При вивченні динаміки товарообороту дані необхідно привести в порівнянний вигляд. Для того слід врахувати організаційні зміни в торговельній мережі, якщо вони мали місце у періоді, який вивчається, а також зміну цін.

Наприклад, якщо у звітному періоді з метою укрупнення об'єдналися два споживчі товариства в одне, то при вивченні динаміки товарообороту необхідно товарооборот цих споживчих товариств за попередні періоди також встановлювати разом.

Для перерахунку товарообороту звітного періоду в ціни базисного періоду використовують індекси цін, які визначаються органами Держкомстату України. Весь товарооборот по всіх товарах перераховується з використанням загального індексу цін. По окремих групах товарів перерахунок у порівнянні ціни роблять за допомогою індивідуальних індексів цін.

Індекс фізичного обсягу товарообороту в незмінних цінах визначають за формулою:

$$Iq = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}, \quad (2.2)$$

де Iq — індекс фізичного обсягу товарообороту;

$\sum q_1 p_0$ — товарооборот звітного року в базисних цінах;

$\sum q_0 p_0$ — роздрібний товарооборот базисного періоду.

Згідно з даними табл. 2.5 індекс фізичного обсягу товарообороту торговельної мережі споживчого товариства у звітному році до попереднього року становив 1,058 (410,4 : 387,9). Цей індекс характеризує зміну обсягу товарообороту при виключенні впливу зміни цін.

У процесі аналізу динаміки товарообороту визначають також індекс зміни його обсягу в діючих цінах.

Для характеристики динаміки товарообороту, крім індексів його фізичного обсягу, розраховують наступні показники: темп росту; абсолютний приріст; темп приросту і абсолютне значення одного проценту приросту. Ці показники розраховують як базисним, так і ланцюговим способами.

Для розрахунку базисних показників темпів росту всі показники динамічного ряду ділять на товарооборот базисного періоду, який приймають за 100 %. При розрахунку ланцюгових показників темпів росту товарооборот кожного наступного періоду порівнюють з попереднім.

Базисним і ланцюговим способом розраховують також абсолютний приріст товарообороту як різницю абсолютних рівнів динамічного ряду.

Відносну оцінку абсолютного приросту товарообороту порівняно з початковим рівнем дають показники темпу приросту. Їх розраховують шляхом ділення абсолютного приросту, помноженого на 100, на величину базисного рівня або рівня попереднього періоду.

Визначають також абсолютне значення 1 % приросту як відношення абсолютного приросту до темпу приросту у відсотках.

Результати розрахунку показників динаміки товарообороту торговельної мережі споживчого товариства за останні п'ять років наведені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**ПОКАЗНИКИ ДИНАМІКИ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ
ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА
ЗА 2004—2009 РР.**

Роки	Роздрібний товарооборот у порівнянних цінах, тис. грн	Абсолютний приріст, тис. грн		Темпи зростання, %		Темпи приросту, %		Абсолютне значення 1 % приросту, тис. грн
		до попереднього року	до базисного року	до попереднього року	до базисного року	до попереднього року	до базисного року	
2004	287,1	—	—	—	100,0	—	—	—
2005	293,8	+6,7	+6,7	102,3	102,3	2,3	2,3	2,9
2006	276,3	-17,5	-10,8	94,0	96,2	-6,0	-3,8	-2,9
2007	351,2	+74,9	+64,1	127,1	122,3	27,1	22,3	2,8
2008	387,9	+36,7	+100,8	110,4	135,1	10,4	35,1	3,5
2009	410,4	+22,5	+123,3	105,8	142,9	5,8	42,9	3,9

Дані таблиці свідчать, що після спаду обсягу товарообороту у 2006 р. в наступних роках мала місце тенденція стійкого росту обороту торговельної мережі. За п'ятиріччя він збільшився на 42,9 %. Однак темпи приросту товарообороту у відсотках до попереднього року знижувались при постійному збільшенні абсолютного значення одного відсотка приросту. Очевидно, що в кожному наступному році відсоток приросту товарообороту торговельної мережі давався споживчому товариству із все більшими зусиллями. Це пов'язано з динамікою платоспроможного попиту населення і можливостями його задоволення.

Крім розглянутих показників, в процесі аналізу динамічних рядів розраховують також середньорічні темпи зміни товарообороту

(\bar{T}) за формулою середньої геометричної для абсолютних рівнів ряду динаміки:

$$\bar{T} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_o}}, \quad (2.3)$$

де y_n — кінцевий рівень ряду динаміки;

y_o — початковий рівень ряду динаміки;

n — число періодів в інтервалі (відрізку) часу, що вивчається.

Середньорічний темп росту товарообороту торговельної мережі споживчого товариства за 2004—2009 рр. становив:

$$\bar{T} = \sqrt[6-1]{\frac{410,4}{287,4}} = \sqrt[5]{1,429} = 1,074, \text{ або } 107,4\%.$$

Динаміку товарообороту показують з допомогою графіків, які допомагають більш наочно побачити основні тенденції його зміни.

Для вивчення закономірностей розвитку товарообороту можуть використовуватись математико-статистичні методи, які дають можливість визначити загальну тенденцію його розвитку у вигляді плавної зміни рівнів динамічного ряду. З цією метою найчастіше використовують метод аналітичного вирівнювання.

Перш ніж приступити до знаходження цим способом загальної тенденції розвитку ряду динаміки графічно представляють дані динамічного ряду. На основі аналізу графічних даних виявляють форму кривої і обирають формулу рівняння, що відповідає цій кривій.

Якщо спостерігається тенденція рівномірного росту чи зниження обсягу товарообороту, тоді вирівнювання рівнів ряду динаміки проводиться з використанням рівняння прямої:

$$y_t = a_o + a_1 t, \quad (2.4)$$

де a_o — початковий рівень, тобто відрізок на осі ординат від нуля до точки перетину з нею прямої;

a_1 — середня швидкість приросту або зниження рівнів динамічного ряду.

Для знаходження параметрів цього рівняння складають систему двох нормальних рівнянь:

$$\begin{aligned} \sum y &= a_o + a_1 \sum t; \\ \sum y_t &= a_o \sum t + a_1 \sum t^2. \end{aligned} \quad (2.5)$$

де t — одиниця часу (квартал, рік).

Цю систему рівнянь розв'язують способом найменших квадратів. Розраховані параметри підставляють у рівняння прямої. З допомогою цього рівняння, підставляючи в нього емпіричні дані обсягу товарообороту від першого року до останнього, знаходять теоретичні, тобто вирівняні значення товарообороту.

Коли загальна тенденція не характеризується рівномірною зміною рівнів товарообороту, використовують для аналітичного вирівнювання одне із рівнянь кривої лінії. Найчастіше застосовують рівняння параболи другого і більш високих порядків.

Рівняння параболи другого порядку має наступний вигляд:

$$y_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2. \quad (2.6)$$

Вирівнювання емпіричних даних про товарооборот за цим рівнянням дозволяє розрахувати не тільки середню швидкість (a_1), але і середнє прискорення чи сповільнення в змінах рівнів динамічного ряду (a_2).

Якщо в одержаному в результаті вирівнювання рівнянні параболи другого порядку параметри a_1 і a_2 мають позитивні значення, тоді рівень товарообороту в ряді динаміки збільшується з прискоренням. При позитивному значенні параметра a_1 і негативному a_2 зміна товарообороту характеризується випуклою кривою, в якій поступовий ріст значень членів ряду після точки максимуму змінюється їх зменшенням. І, навпаки, для увігнутої кривої, в якій після точки мінімуму зменшення членів ряду змінюється їх ростом, значення параметра a_1 буде негативним при позитивному значенні параметра a_2 .

Чим ближче знаходиться теоретична лінія зміни товарообороту від емпіричної, тим більш правильно вона характеризує зміну рівнів обсягу продажу у динамічному ряді.

Якщо загальна тенденція розвитку товарообороту виражається рівнянням якої-небудь складної кривої, для спрощення розрахунків може використовуватись спосіб ковзної середньої. При цьому спосіб проводиться згладжування динамічного ряду шляхом заміни індивідуальних рівнів їх середніми значеннями, розрахованими за відповідні періоди.

В процесі аналізу загального обсягу товарообороту дають також оцінку його змін по місяцях і кварталах звітного року як у порівнянні з відповідними періодами попереднього року, так і з планом.

Дані про рівень виконання плану і динаміку товарообороту торговельної мережі споживчого товариства по місяцях і кварталах звітного року наведені у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**РОЗДРІБНИЙ ТОВАРООБОРОТ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЗА КВАРТАЛАМИ І МІСЯЦЯМИ**

(тис. грн)

Місяці і квартали	Фактично за попередній рік	Звітний рік				Відхилення		В % до попереднього року
		за планом	фактично		% виконання плану	від плану	від попереднього року	
			у діючих цінах	у порівнян- них цінах				
Січень	25,6	28,8	27,2	23,8	94,4	-1,6	-1,8	93,0
Лютий	26,7	29,8	27,7	24,2	93,0	-2,1	-2,5	90,6
Березень	24,5	33,4	33,4	29,2	100,0	-	+4,7	119,2
Разом за I квартал	76,8	92,0	88,3	77,1	96,0	-3,7	+0,3	100,4
Квітень	27,5	33,9	34,8	30,4	102,6	+0,9	+2,9	110,5
Травень	27,1	34,3	37,1	32,4	108,2	+2,8	+5,3	119,6
Червень	28,0	32,5	35,7	31,2	109,8	+3,2	+3,2	111,4
Разом за II квартал	82,6	100,7	107,6	94,0	106,8	+6,9	+11,4	113,8
Липень	34,2	42,6	42,3	36,9	99,3	-0,3	+2,7	107,9
Серпень	34,8	44,0	46,0	40,2	104,5	+2,0	+5,4	115,5
Вересень	36,5	43,5	46,5	40,6	106,9	+3,0	+4,1	111,2
Разом за III квартал	105,5	130,1	134,9	117,8	103,7	+4,8	+12,3	111,6
Жовтень	40,0	44,4	45,6	39,8	102,7	+1,2	-0,2	99,5
Листопад	41,4	43,6	42,8	37,4	98,2	-0,8	-4,0	90,3
Грудень	41,6	47,2	50,7	44,3	107,4	+3,5	+2,7	106,5
Разом за IV квартал	123,0	135,2	139,1	121,5	102,9	+3,9	-1,5	98,9
Всього за рік	387,9	458,0	469,9	410,4	102,6	+11,9	+22,5	105,8

Ці дані показують, що товарооборот як у попередньому, так і звітному році зростав з кварталу в квартал. У перших трьох кварталах звітного року споживче товариство забезпечило ріст обсягу роздрібного товарообороту в порівнянних цінах до відповідних періодів попереднього року. Найбільш значним було збільшення товарообороту в другому і третьому кварталах — відповідно 113,8 % і 111,6 % до минулого року. При цьому ріст товарообороту спостерігався в кожному місяці цих кварталів. Це можна пояснити більш значним ростом доходів сільського населення, яке обслуговує споживче товариство, і його платоспроможним попитом в літні місяці, а також підвищенням торговельної активності кооперативу.

В четвертому кварталі обсяг товарообороту споживчого товариства до відповідного періоду минулого року зменшився на 1,1 %, або на 1,5 тис. грн. Однак у цьому кварталі план товарообороту був виконаний на 102,9 %, а фактичний його обсяг порівняно з третім кварталом зріс на 3,7 тис. грн. Тому можна зробити висновок, що торговельна активність в четвертому кварталі суттєво не знизилась.

Недовиконання плану товарообороту в першому кварталі на 4 %, або на 3,7 тис. грн, відбулось на фоні хоч і незначного, але збільшення обсягу товарообороту порівняно з попереднім роком. Все це дає підстави в цілому позитивно оцінити динаміку товарообороту споживчого товариства по кварталах звітного року.

6. *Підсумкова оцінка стану загального обсягу товарообороту торговельного підприємства (об'єднання).* На цьому етапі узагальнюють результати аналізу, одержані на попередніх його етапах з метою одержання більш загальної картини стану явища, що вивчається. Для цього систематизують позитивні і негативні моменти виконання плану і динаміки загального обсягу товарообороту торговельного підприємства.

Проведений аналіз загального обсягу роздрібного товарообороту торговельної мережі споживчого товариства показав:

Позитивні моменти:

1. Забезпечено виконання річного плану товарообороту.
2. Досягнуто зростання обсягу товарообороту до попереднього року.
3. Зріс процент охоплення товарооборотом грошових доходів населення.
4. Більш високими темпами розвивався роздрібний товарооборот споживчого товариства порівняно з оборотом системи райспоживспілки в

Негативні моменти:

1. Допущено недовиконання плану товарообороту в першому кварталі, а також в окремі місяці четвертого кварталу.
2. Знизився обсяг дрібнооптового обороту.
3. Не всі магазини справились з виконанням річного плану товарообороту.

цілому і загальнорайонним товарооборотом.

5. Була досягнута стійка динаміка товарообороту по кварталах звітного року.

6. Починаючи з базисного року спостерігалась тенденція стійкого зростання товарообороту торговельної мережі по роках.

Позитивні моменти як за їх кількістю, так і вагомістю значно переважають над негативними. Крім цього, негативні моменти в основному пов'язані з ритмічністю і рівномірністю виконання планів, які мають індикативний характер.

Одержані результати позитивно характеризують розвиток загального обсягу роздрібного товарообороту і свідчать про ріст ділової активності споживчого товариства.

2.3. Аналіз ритмічності і рівномірності виконання плану товарообороту

Під ритмічністю роботи торговельного підприємства розуміють виконання плану товарообороту по періодах (кварталах, місяцях, декадах). Ритмічна робота магазинів — одна із умов раціональної організації торгівлі. Забезпечення такої роботи є комплексним завданням, яке охоплює всі сторони торговельно-виробничого процесу. Ритмічність роботи залежить не тільки від зусиль торговельно-оперативного персоналу, але й допоміжних та обслуговуючих працівників. Вона вимагає належного рівня організації торговельного менеджменту, ефективної роботи всіх управлінських структур підприємства, а особливо тих, які забезпечують оперативне управління торговельно-виробничими процесами.

Ритмічність роботи характеризує організаційно-технічний рівень підприємства і в значній мірі визначає економічні показники господарської діяльності.

В процесі аналізу загального обсягу товарообороту ритмічність виконання плану вивчають як в цілому по споживчому товариству чи іншому підприємству, так і ритмічність роботи окремих магазинів, секцій, бригад.

Для оцінки ритмічності товарообороту за звітний період приймають за 100 % і визначають питому вагу кожного періоду (місяця, кварталу) за планом і фактично. На основі відхилень цих показників в окремі періоди судять про ритмічність роботи (табл. 2.8).

Так, згідно з даними табл. 2.8 у першому кварталі звітнього року спостерігались негативні відхилення питомої ваги фактичного товарообороту кожного місяця в загальнорічному обороті від планових показників. Це свідчить про неритмічне виконання плану товарообороту торговельною мережею споживчого товариства в першому кварталі звітнього року.

Наявність позитивних відхилень цих показників у другому кварталі — свідчення ритмічної роботи.

Більш наочно ритмічність виконання плану товарообороту торговельною мережею споживчого товариства протягом звітнього року показано на рис. 2.2.

Таблиця 2.8

**РИТМІЧНІСТЬ ВИКОНАННЯ ПЛАНУ ТОВАРООБОРОТУ
ТОРГОВЕЛЬНОЮ МЕРЕЖЕЮ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА
У ЗВІТНМУ РОЦІ**

Місяці і квартали	За планом		Фактично		Відхилення від плану, %	Заліковий обсяг товарообороту, тис. грн	Недовиконання плану, тис. грн
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %			
Січень	28,8	6,3	27,2	5,8	-0,5	27,2	1,6
Лютий	29,8	6,5	27,7	5,9	-0,6	27,7	2,1
Березень	33,4	7,3	33,4	7,1	-0,2	33,4	—
Разом за I квартал	92,0	20,1	88,3	18,8	-1,3	88,3	3,7
Квітень	33,9	7,4	34,8	7,4	—	33,9	—
Травень	34,3	7,5	37,1	7,9	+0,4	34,3	—
Червень	32,5	7,1	35,7	7,6	+0,5	32,5	—
Разом за II квартал	100,7	22,0	107,6	22,9	+0,9	100,7	—
I т.д.
Всього за рік	458,0	100,0	469,9	100,0	—	453,2	4,8

З метою оцінки ритмічності в процесі аналізу розраховують і порівнюють частки виконання в кожному місяці звітнього періоду кварталних чи річних планів. Наприклад, якщо в квітні торговель-

не підприємство виконало 25 % від квартального плану, в травні 34 %, а в червні 41 %, то, незважаючи на виконання квартального плану на 105 %, воно працювало недостатньо ритмічно.

Для узагальненої кількісної оцінки ритмічності виконання плану товарообороту розраховують коефіцієнти ритмічності. Є декілька способів їх розрахунку. Найпростіший з них являє собою відношення кількості періодів, в яких план був виконаний, до загальної кількості періодів.

Так, згідно з даними рис. 2.2 торговельна мережа споживчого товариства виконала план товарообороту лише у восьми місяцях звітного року. Коефіцієнт ритмічності виконання плану становив: $8 : 12 = 0,667$. Отже, місяці, в яких виконувався план у звітному році, становили 66,7 % від їх загальної кількості.

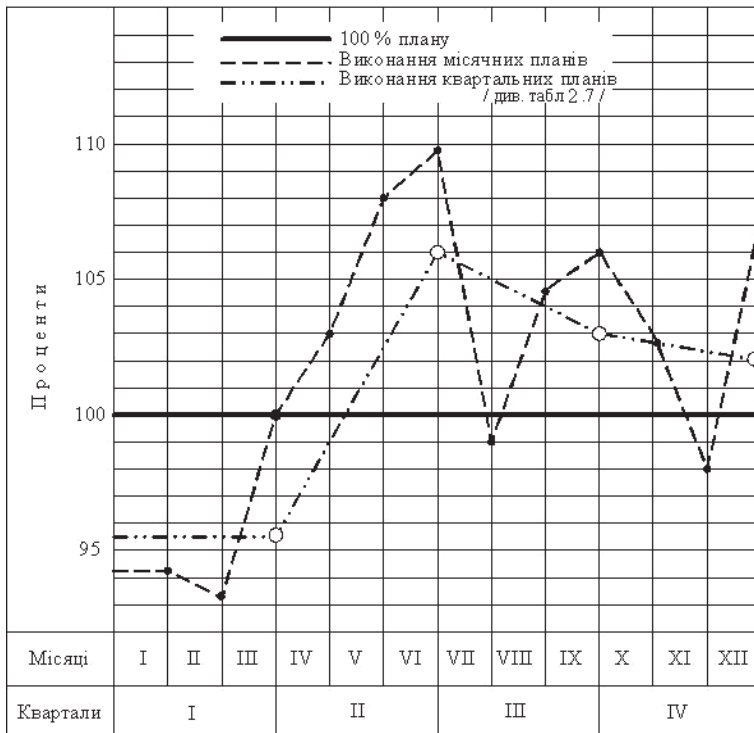


Рис. 2.2. Ритмічність виконання плану роздрібного товарообороту споживчим товариством впродовж звітного року

Очевидно, що діапазон коливання значень цього коефіцієнта може знаходитись між нулем і одиницею.

Коефіцієнт ритмічності виконання плану товарообороту (Kr) розраховують також способом менших чисел за формулою:

$$Kr = \frac{On - Onp}{On}, \quad (2.7)$$

де On — плановий обсяг товарообороту на рік (квартал, місяць);

Onp — загальна сума недовиконання плану товарообороту в окремі місяці (декади, дні).

В цій формулі різниця між плановим обсягом товарообороту за звітний період (On) і сумою недовиконання плану (Onp) становить фактичний (заліковий) обсяг товарообороту в рамках плану. В нашому прикладі, згідно з даними табл. 1.8, він становить 453,2 тис. грн. А коефіцієнт ритмічності виконання плану буде дорівнювати: $453,2 : 458,0 = 0,989$, або 98,9 %. Це означає, що виконання річного плану товарообороту було ритмічним на 98,9 %, що є свідченням достатньо високої ритмічності.

Коефіцієнт ритмічності розраховують також з допомогою показників варіації за формулою:

$$Kr = 1 - V, \quad (2.8)$$

де V — коефіцієнт варіації.

Цей коефіцієнт варіації розраховують як відношення середньоквадратичного відхилення процента виконання плану товарообороту в кожному окремому місяці до процента виконання плану товарообороту за звітний рік.

Поряд з ритмічністю значний вплив на якісні показники торговельної діяльності споживчого товариства має рівномірність виконання плану товарообороту. Під рівномірністю виконання плану товарообороту розуміють його виконання окремими магазинами і іншими структурними підрозділами підприємств.

Для кількісної оцінки рівномірності виконання плану товарообороту торговельною мережею розраховують коефіцієнти рівномірності, як і коефіцієнти ритмічності. Однак якщо останні розраховують як по торговельному підприємству чи об'єднанню загалом, так і по окремих магазинах, то коефіцієнти рівномірності визначають в основному тільки по торговельному підприємству (об'єднанню).

Рівномірність виконання плану товарообороту характеризує коефіцієнт, який виражає відношення кількості магазинів, які виконали план у звітному періоді, до загальної їх кількості. Так, згідно з даними табл. 2.4 із 28 магазинів споживчого товариства з планом

справились 15. В нашому прикладі коефіцієнт рівномірності виконання плану буде становити: $15 : 28 = 0,536$. Він показує, що 53,6 % магазинів споживчого товариства справились з плановим завданням у звітному році.

Однак цей показник не враховує обсяги діяльності окремих магазинів. Тоді як вагомість впливу невиконання плану товарообороту дрібного і великого магазинів на показники діяльності споживчого товариства різна. Тому для розрахунку коефіцієнта рівномірності виконання плану товарообороту торговельною мережею використовується спосіб менших чисел, як і в розрахунку коефіцієнта ритмічності (табл. 2.8). Відмінність полягає в тому, що загальний обсяг залікового обороту (в межах плану) визначається по кожному магазину за звітний період.

Для оцінки рівномірності виконання плану використовують також показники варіації. Вони відображають коливання рівнів виконання плану товарообороту в розрізі магазинів від середнього рівня по торговельній організації. Вихідні дані для розрахунку цього коефіцієнта наведені у табл. 2.9.

Використовуючи дані табл. 2.9, розрахуємо середнє квадратичне відхилення (δ) і коефіцієнт варіації (V)

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum(x - \bar{x})^2 O}{\sum O}} = \sqrt{\frac{148712,6}{458,0}} = \sqrt{324,7} = \pm 18\%;$$

$$V = \frac{\delta}{\bar{x}} \cdot 100 = \frac{18 \cdot 100}{102,6} = \pm 17,5\%.$$

Середнє квадратичне відхилення $\pm 18\%$ характеризує середній розмір коливань у виконанні плану по магазинах від середнього процента виконання плану (102,6 %). Коефіцієнт варіації ($\pm 17,5\%$) показує відносний розмір відхилення.

Коефіцієнт рівномірності виконання плану товарообороту торговельною мережею споживчого товариства у звітному році становить: $100 - 17,5 = 82,5\%$.

Цей коефіцієнт характеризує рівномірність виконання плану товарообороту відносно середнього рівня цього показника по торговельній мережі споживчого товариства. Він враховує як негативні (недовиконання плану), так і позитивні (перевиконання) відхилення, оцінка яких різна. Тоді як коефіцієнт рівномірності, розрахований способом менших чисел, відображає рівномірність виконання плану відносно планових обсягів товарообороту торговельної мережі і враховує тільки негативні відхилення.

Таблиця 2.9

**РІВНОМІРНІСТЬ ВИКОНАННЯ ПЛАНУ РОЗДРІБНОГО
ТОВАРООБОРОТУ МАГАЗИНАМИ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА
У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Магазини	Роздрібний товаро- оборот, тис. грн		Виконання плану, % (\bar{x})	$(x - \bar{x})$	$(x - \bar{x})^2$	$(x - \bar{x})^2 O$
	за пла- ном (O)	фактично ($x \cdot O$)				
1. Гастроном	54,9	58,1	105,8	+3,2	10,2	560,0
2. Промтовари	13,9	13,7	98,6	-4,0	16,0	222,4
3. Госптовари	9,8	12,1	123,5	+20,9	436,8	4280,6
4. Будматеріали	42,6	43,8	102,8	+0,2	0,1	4,3
5. Товари повсякденного попиту	9,3	9,5	102,2	-0,4	0,2	1,9
І т.д.
Всього по споживчому товариству	458,0	469,9	102,6	—	—	148712,6
—	$\sum O$	$\sum xO$	\bar{x}	—	—	$\sum (x - \bar{x})^2 O$

Подібні відмінності мають також коефіцієнти ритмічності виконання плану товарообороту, розраховані цими способами. Це слід враховувати у процесі їх використання для оцінки ритмічності і рівномірності виконання плану товарообороту.

В ході аналізу ці коефіцієнти вивчають у динаміці, порівнюючи із значеннями за попередні періоди. Їх доцільно також порівнювати з відповідними показниками інших споживчих товариств та підприємств системи райспоживспілки (районного споживчого товариства).

Результати проведеного аналізу свідчать про наявність у звітному році значної нерівномірності виконання планів товарообороту

торговельною мережею споживчого товариства. Щоб розкрити причини цього явища, необхідно провести аналіз напруженості виконання планів товарообороту магазинами, враховуючи реальні умови їх торговельно-виробничої діяльності, а також оцінити рівень планування. Говорячи про планування, слід зауважити, що наявні в даний час інформаційна база і методи планування товарообороту не дозволяють досягнути необхідної відповідності між купівельними фондами і планом роздрібного товарообороту. А це є однією з причин недостатньої відповідності планів реальним умовам діяльності торговельних підприємств, що негативно впливає на показники ритмічності і рівномірності їх виконання.

Основними причинами зниження обсягів реалізації товарів і недовиконання планів можуть бути: дії конкурентів; застарілий асортимент, який не відповідає попиту споживачів; вузькість і недостатня глибина асортименту; незадовільний рівень обслуговування; неефективна робота комерційних служб; запізнення в надходженні товарів і невідповідність обсягів цих надходжень потребам розвитку товарообороту.

2.4. Аналіз напруженості виконання плану товарообороту

Об'єктивна оцінка результатів роботи магазинів та інших структурних підрозділів підприємств є основою для обґрунтування матеріального заохочення їх колективів і розробки планів діяльності на перспективу. Підвищення об'єктивності цієї оцінки вимагає врахування не тільки ступеня виконання планових показників, але і їх напруженості і, в першу чергу, напруженості виконання плану роздрібного товарообороту.

Оцінка напруженості планів товарообігу повинна здійснюватися як на стадії обґрунтування, так і після їх виконання, враховуючи конкретні умови, в яких цей план виконувався, і фактичне ресурсне забезпечення. Це дозволяє не тільки об'єктивніше оцінити результати роботи, але й дати оцінку рівня планування.

Критерієм оцінки напруженості планів вважається ступінь використання резервів інтенсивного розвитку виробничої чи торговельної діяльності у плановому періоді. Тому в основі існуючого підходу до оцінки напруженості планів товарообороту — припущення про необхідність досягнення у процесі планування приблизно однакових співвідношень між планом роздрібного товарообороту і

ресурсами, які використовуються для його виконання, з метою досягнення у різних ланках торгівлі приблизно однакової напруженості планів. Це вимагає розробки нормативних показників ресурсного забезпечення товарообороту для різних типів магазинів.

В умовах відсутності цих нормативів для розрахунку показників напруженості планів товарообороту магазинів може бути використана як база для порівнянь фактична ресурсна забезпеченість всього торговельного підприємства. Показником для оцінки напруженості планів товарообороту може виступати коефіцієнт напруженості плану, в основі розрахунку якого — порівняльна характеристика запланованих темпів зростання товарообороту, фактичного виконання планів і ресурсного забезпечення магазинів і торговельного підприємства загалом. Тобто напруженість плану товарообороту торговельного підприємства беруть як базу для порівняння і приймають за одиницю, або 100 %.

Алгоритм розрахунку цього коефіцієнта показаний на рис. 2.3.

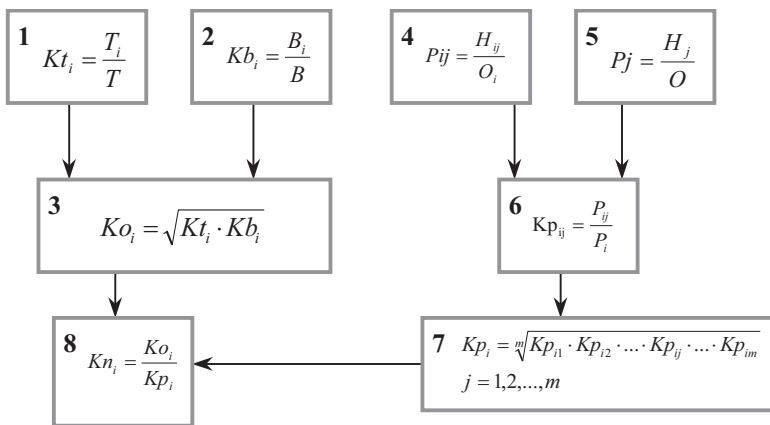


Рис. 2.3. Алгоритм розрахунку коефіцієнта напруженості виконання плану роздрібного товарообороту

Він передбачає восьмиетапну процедуру розрахунків:

1) коефіцієнта еластичності планового завдання (Kt_i) як відношення запланованого темпу зростання товарообороту магазину порівняно з базисним періодом (T_i) до відповідного показника, розрахованого по торговельному підприємству (T);

2) коефіцієнта еластичності виконання плану товарообороту (Kb_i) як відношення відсотка виконання плану товарообороту окремим магазином (B_i) до виконання плану товарообороту по торговельному підприємству загалом (B);

3) інтегрального коефіцієнта еластичності товарообороту магазину (Ko_i);

4) ресурсомісткості товарообороту i -го магазину по j -му ресурсу (P_{ij}) як відношення наявного ресурсу (H_{ij}) і фактичного товарообороту (O_i) у звітному періоді;

5) ресурсомісткості товарообороту торговельного підприємства загалом по j -му ресурсу (P_j) як відношення величини наявності j -го ресурсу в цьому підприємстві (H_j) до його товарообороту (O);

6) часткових коефіцієнтів ресурсомісткості товарообороту магазину з кожного виду ресурсів (Kp_{ij}) як відношення ресурсомісткості товарообороту магазину по j -му ресурсу і ресурсомісткості товарообороту всього торговельного підприємства з цього ресурсу;

7) інтегрального коефіцієнта ресурсомісткості товарообороту магазину (Kp_i);

8) коефіцієнта напруженості виконання плану товарообороту магазином (Kn_i), як відношення інтегрального коефіцієнта еластичності товарообороту (Ko_i) до інтегрального коефіцієнта ресурсомісткості товарообороту цього магазину (Kp_i).

Формула (8) розрахунку коефіцієнта напруженості виконання плану товарообороту показує, що $Kn_i > 1$ за умови, якщо $Kp_i < Ko_i$. У цьому випадку напруженість виконання плану товарообороту i -м магазином вища, ніж загалом по торговельному підприємству. Якщо ж $Kp_i > Ko_i$, то $Kn_i < 1$, тобто фактична напруженість виконання плану товарообороту в i -му магазині нижча, ніж по торговельному підприємству загалом.

Основними видами ресурсного забезпечення товарообороту, які можуть братися до уваги в процесі розрахунків, є товарні ресурси, ресурси праці, торгова площа, наявність устаткування та ін.

Розглянемо методику розрахунку коефіцієнтів напруженості виконання плану товарообороту на прикладі торговельної мережі споживчого товариства.

У табл. 2.10 наведено розрахунок інтегральних коефіцієнтів еластичності товарообороту для кожного магазину споживчого товариства. Цей розрахунок реалізує перші три блоки алгоритму.

Інтегральні коефіцієнти еластичності товарообороту магазинів (Ko_i) виражають відношення запланованих темпів зростання товарообороту і фактичних рівнів виконання планів окремими магазинами

до середніх значень цих показників по торговельній мережі в цілому. Окремі економісти пропонують використовувати ці показники як коефіцієнти для оцінки напруженості планів товарообороту². Однак тільки на їх основі, без врахування фактичного ресурсного забезпечення, ще не можна об'єктивно судити про напруженість виконання планів магазинами. Очевидно, легше виконувати план при більш високій ресурсній забезпеченості. Тому, оцінюючи напруженість виконання плану поряд з інтегральними коефіцієнтами еластичності товарообороту, до уваги необхідно брати також показники, які характеризують рівень ресурсної забезпеченості магазинів. Їх називають показниками ресурсомісткості товарообороту.

У табл. 2.11 фактичні показники ресурсомісткості товарообороту (P_{ij}), обчислені як відношення наявного обсягу кожного виду ресурсів у магазинах до їх товарообороту. В якості товарних ресурсів взято запаси товарів на початок періоду і їх надходження упродовж звітного періоду. Наявність ресурсів праці характеризують відпрацьовані людино-дні, а матеріально-технічної бази — торгова площа магазинів. З цією метою залежно від конкретних умов роботи торговельних підприємств можуть використовуватися й інші показники.

Ресурсомісткість роздрібною реалізації продовольчих і непродовольчих товарів за основними видами ресурсів суттєво відрізняється. Це підтверджують дані табл. 2.11.

Вони свідчать, що за товарним забезпеченням і матеріально-технічною базою найвища ресурсомісткість товарообороту була у непродовольчих магазинах, а за ресурсами праці — в продовольчих і змішаних магазинах споживчого товариства. В зв'язку з цим середню ресурсомісткість товарообороту як базу для порівняння по кожному із ресурсів взято не в цілому по торговельній мережі, а окремо для непродовольчих, продовольчих і змішаних магазинів. Для цієї диференційованої бази розраховано коефіцієнти порівняльної ресурсомісткості товарообороту кожного магазину за видами ресурсів.

Спеціалізовані торговельні підприємства не мають потреби у такій диференціації базових значень коефіцієнтів ресурсомісткості товарообороту. Тут за базу для порівняння може прийматися середня ресурсомісткість усього товарообороту торговельного підприємства за основними видами ресурсів.

² Тригубова М. Г. Оценка напряженности плана товарооборота / Тригубова М. Г., Гулия К. И., Карпенко Э. Д. // Проблемы совершенствования управления кооперативным хозяйством. — М.: МКИ, 1979. — С. 136—142.

Таблиця 2.10

**РОЗРАХУНОК ІНТЕГРАЛЬНИХ КОЕФІЦІЄНТІВ
ЕЛАСТИЧНОСТІ ТОВАРООБОРОТУ МАГАЗИНІВ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

Магазини	Товарооборот у звітному році, тис. грн			Виконання плану, %	Запланований темп зростання товарообороту	Коефіцієнт еластичності		Інтегральний коефіцієнт еластичності товарообороту магазину (Koi)
	за планом		фактичний у діючих цінах			планового завдання (Kt)	фактичного виконання плану (Kf)	
	у діючих цінах	у цінах попереднього року						
Гастроном	54,9	47,9	58,1	105,8	122,3	1,188	1,007	1,094
Промтовари	13,9	12,1	13,7	98,6	89,0	0,863	0,938	0,900
Госптовари	9,8	8,6	12,1	123,5	90,5	0,878	1,175	1,016
Будматеріали	42,6	37,3	43,8	102,8	90,3	0,876	0,978	0,925
Товари повсякденного попиту	9,3	8,1	9,5	102,2	96,4	0,935	0,972	0,953
І т.д.
Всього по споживчому товариству	458,0	400,0	469,9	105,1	103,1	—	—	—

Таблиця 2.11

**РОЗРАХУНОК ІНТЕГРАЛЬНИХ КОЕФІЦІЕНТІВ РЕСУРСОМІСТКОСТІ ТОВАРООБОРОТУ
МАГАЗИНІВ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ ПЕРІОДІ**

Магазини	Фактичний товарооборот у звітному році, тис. грн			Фактична наявність ресурсів			Ресурсомісткість товарообороту (P_{θ})			Коефіцієнти ресурсомісткості товарообороту ($K_{P_{\theta}}$)			Інтегральні коефіцієнти ресурсомісткості товарообороту (K_{PI})
	товарних, тис. грн	праці, люд.-днів	торгівлі, м ²	товарне забезпечення	ресурси праці	матеріально-технічна база	товарне забезпечення	ресурси праці	матеріально-технічна база				
Гастроном	58,1	1196	104	1,113	20,585	1,790	0,961	0,836	0,544	0,759			
Промтовари	13,7	235	117	1,210	17,153	8,532	0,952	0,981	1,202	1,039			
Госптовари	12,1	265	95	1,189	21,901	7,851	1,025	1,253	1,107	1,124			
Будматеріали	43,8	576	152	1,205	13,151	3,470	1,007	0,752	0,489	0,718			
Товари повсякденного попиту	9,5	310	24	1,102	32,632	2,526	0,950	1,671	0,650	1,011			
І т.д.			
Всього	469,9	10575	2039	1,164	22,505	4,339	—	—	—	—			
в т.ч. магазини непродовольчі	126,7	2215	899	1,181	17,482	7,095	—	—	—	—			
продовольчі	326,2	8028	1074	1,158	24,611	3,292	—	—	—	—			
змішані	17,0	332	66	1,160	19,529	3,882	—	—	—	—			

Порівняння розрахованих в табл. 2.11 інтегральних коефіцієнтів ресурсомісткості товарообігу (Kp_i), в однотипних магазинах споживчого товариства дозволяє судити не тільки про відмінності в рівнях ресурсомісткості товарообороту, але й про ефективність їх роботи.

В розглянутій табл. 2.11 реалізовані з четвертого по сьомий блоки алгоритму, показаного на рис. 2.3. Виходячи з одержаних результатів, у табл. 2.12 розраховані коефіцієнти напруженості виконання плану товарообороту магазинами (Kn_i) за формулою із восьмого блоку алгоритму. Ці коефіцієнти дають змогу ранжувати магазини споживчого товариства за рівнем напруженості виконання планів.

Таблиця 2.12

**РОЗРАХУНОК КОЕФІЦІЄНТІВ НАПРУЖЕНОСТІ
ВИКОНАННЯ ПЛАНУ ТОВАРООБОРОТУ**

Магазини	Інтегральний коефіцієнт		Коефіцієнт напруженості виконання плану товарообороту (Kn) (гр.2 : гр.3)	Виконання плану товарообороту, %	Виконання плану, скориговане на коефіцієнт напруженості, % (гр.4 x гр.5)	Відхилення, % (+-) (гр.6 - гр.5)
	еластичності товарообороту (Ko)	порівнянної ресурсомісткості (Kp_i)				
1	2	3	4	5	6	7
Гастроном	1,094	0,759	1,441	105,8	152,4	+46,4
Промтовари	0,900	1,039	0,866	98,6	85,4	-13,2
Госптовари	1,016	1,124	0,904	123,5	111,6	-11,9
Будматеріали	0,925	0,718	1,288	102,8	132,4	+29,6
Товари повсякденного попиту	0,953	1,011	0,943	102,2	96,4	-5,8
І т.д.
Всього поспоживчому товариству	—	—	1,0	105,1	105,1	—

За допомогою коефіцієнтів напруженості виконання плану обчислюються скориговані значення показників виконання плану товарообороту магазинами, які могли б бути досягнуті за середнього рівня напруженості виконання плану по всій торговельній мережі підприємства. Їх розраховують шляхом множення процента виконання плану товарообороту магазинами на коефіцієнти порівнянної напруженості виконання плану товарообороту в кожному із них. Наприклад, за даними табл. 2.12 для магазину «Госптовари» цей показник обчислювався так: $123,5 \% \times 0,904 = 111,6 \%$.

Розрахунки свідчать, що магазин «Госптовари» план товарообороту перевиконав на 23,5 %, а магазин «Будматеріали» — тільки на 2,8 %. Однак зусилля колективу магазину «Будматеріали» треба оцінити як більш напружені, оскільки коефіцієнт напруженості виконання плану у нього був значно вищий.

Цей висновок наочно підтверджує порівняння скоригованих показників виконання плану товарообороту цими магазинами. При однаковій напруженості планів й інших тих самих умовах магазин «Госптовари» план товарообороту перевиконав би тільки на 11,6 %, а магазин «Будматеріали» — на 32,4 %. Значні відхилення скоригованих показників виконання плану товарообороту магазинами від фактичних значень свідчать про недостатній рівень обґрунтованості планів.

Використання коефіцієнтів напруженості планів у процесі порівняльного аналізу виконання планів товарообороту торговельними підприємствами дозволяє об'єктивніше оцінити результати їхньої роботи і ще невикористані можливості збільшення товарообороту.

Запропонованій методиці аналізу напруженості виконання плану товарообороту властиві деякі обмеження. Так, вона допускає, що основні види ресурсів, які беруть для розрахунку, мають однакову вагомість в процесі виконання плану. А це не завжди правильно, тому що залежно від ситуації якийсь із цих ресурсів може виступати стосовно до обсягу товарообороту як лімітуючий фактор, що є визначальним для зростання товарообороту. Незважаючи на це, методика аналізу напруженості виконання плану товарообороту є важливим інструментом оцінки результатів роботи магазинів та інших одиниць торговельної мережі.

2.5. Аналіз товарної структури роздрібного товарообороту

Роздрібний товарооборот формується як результат великої кількості окремих актів купівлі-продажу різноманітних за споживчими властивостями і призначенням товарів. Тому він характеризується не тільки загальним обсягом (сумою реалізації товарів), але і товарною структурою, тобто співвідношенням окремих товарів (товарних груп) в загальному обсязі товарообороту.

Реалізація товарів кожної товарної групи має свої особливості. Вона відрізняється як за трудомісткістю, так і витратомісткістю. Від змін у структурі товарообороту залежать кількісні і якісні показники роботи торговельних підприємств — швидкість обертання товарів, продуктивність праці, рівень витрат обігу, рівень валового доходу і ін.

Аналіз роздрібного товарообороту за асортиментом товарів проводять за перший квартал, півріччя, 9 місяців і рік. В процесі аналізу необхідно:

- дати оцінку виконання плану і динаміки товарообороту по окремих товарних групах;
- виявити кількісні і якісні зміни, які відбулись у структурі роздрібного товарообороту;
- вивчити динаміку реалізації основних груп товарів на душу населення;
- оцінити досягнутий рівень реалізації товарів на душу населення порівняно з іншими підприємствами чи об'єднаннями;
- виявити позитивні сторони і недоліки в організації торгівлі і вивченні попиту населення на товари.

За результатами аналізу повинна бути дана оцінка змін у попиті споживачів, розкриті недоліки в торговельному обслуговуванні населення з метою вживання своєчасних заходів для його покращення.

Для аналізу асортименту і структури товарообороту використовують наступні матеріали: статистичну звітність — ф. № 3-торг «Звіт про продаж і запаси товарів у торговельній мережі та мережі ресторанного господарства»; план роздрібного товарообороту в асортименті і його товарне забезпечення; акти інвентаризації товарів; первинну документацію про рух товарів; дані оперативного обліку руху товарів; матеріали перевірок наявності асортиментного мінімуму в магазинах; дані вивчення попиту населення на товари і ін.

Основним джерелом інформації про товарну структуру товарообороту є форма статзвітності № 3-торг. Однак у цій формі продаж товарів у роздріб показується разом із іншими недокументованими витратами, які включають ще невиявлені природні і інші втрати товарів, в тому числі розтрата і нестачі. Інші недокументовані витрати визначають як різницю між загальною сумою вибуття товарів згідно з даними форми № 3-торг і фактичним обсягом роздрібного товарообороту. Якщо сума цих витрат значна, для визначення роздрібного товарообороту по кожній товарній групі необхідно вибуття товарів скоригувати на наявні недокументовані витрати. Для цього попередньо розраховують коефіцієнт, який характеризує відношення товарообороту до загальної суми вибуття товарів у роздрібній торговельній мережі. Він показує питому вагу роздрібною реалізації в загальному обсязі вибуття товарів. З його допомогою розраховують роздрібний товарооборот по групах товарів множенням цього коефіцієнта на суми вибуття товарів по кожній товарній групі.

Якщо сума інших недокументованих витрат незначна, що має місце у нашому прикладі, ці розрахунки не проводяться.

Використовуючи дані про роздрібну реалізацію товарів по товарних групах, дають оцінку виконання плану і динамічних змін товарообороту по кожній з товарних груп, а також змін у структурі товарообороту порівняно з базисним періодом і планом. Для цього складають табл. 2.13, в якій розраховують усі ці показники.

Таблиця 2.13

**АСОРТИМЕНТНА СТРУКТУРА РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ
ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

Товари і товарні групи	Фактично у попередньому році		Звітний рік						Оборот звіт-ного року до попередньо-го, %
	сума, тис. грн	питома вага, %	за планом		фактично			% ви-конання плану	
			сума, тис. грн	питома вага, %	у діючих цінах	у порів-нянних цінах	% ви-конання плану		
Ковбасні вироби і копченості	5,0	1,29	9,1	1,99	9,2	1,98	8,0	101,1	160,0
Риба і морепродукти	4,7	1,21	9,3	2,03	8,7	1,85	7,6	93,9	161,7
Масло тваринне	12,1	3,12	10,0	2,18	10,8	2,30	9,4	108,1	77,7
М'ясопродукція і майонезна продукція	10,3	2,65	13,6	2,97	13,4	2,85	11,7	98,4	113,6
Кондитерські вироби	24,6	6,34	33,8	7,38	35,6	7,58	31,1	105,3	126,4
І т. д.
Разом продоввари	222,5	57,36	313,7	68,49	333,2	70,91	291,0	106,2	130,8
Бавовняні тканини	0,6	0,15	0,8	0,17	0,9	0,19	0,8	99,5	133,3
Вовняні тканини і хустки	0,8	0,21	1,3	0,28	0,2	0,25	1,0	100,2	125,0
Одяг та білизна	8,3	2,14	9,9	2,16	9,4	2,00	8,2	95,1	98,8
Текстильні вироби для домашнього вжитку	3,3	0,85	3,2	0,70	2,9	0,62	2,5	89,4	75,7
Верхній трикотаж	1,7	0,44	1,8	0,39	1,9	0,40	1,6	105,6	84,2
І т. д.
Разом непродтовари	165,4	42,64	144,3	31,51	136,7	29,09	119,4	94,7	72,2
Всього	387,9	100,0	458,0	100,0	469,9	100,0	410,4	102,6	105,8

Згідно з даними цієї таблиці план товарообороту по продовольчих товарах виконаний споживчим товариством на 106,2 %. В той же час не забезпечено виконання плану з непродовольчих товарів (94,7 %).

Виконання плану по товарних групах було нерівномірне. Так, при загальному перевиконанні плану з реалізації продовольчих товарів допущено його недовиконання по рибі і морепродуктах харчових (93,9 %), маргариновій і майонезній продукції (98,4 %). Із непродовольчих товарів не виконано план з реалізації текстильних виробів для домашнього вжитку (89,4 %), одягу і білизни (95,1 %), бавовняних тканин (99,5 %).

Спостерігались значні відмінності в динаміці реалізації продовольчих і непродовольчих товарів. При збільшенні загального обсягу товарообороту порівняно з попереднім роком на 105,8 % по продовольчих товарах цей показник становив 130,8 %. В той же час зменшився порівняно з попереднім роком обсяг реалізації масла тваринного (77,7 %).

Обсяг реалізації непродовольчих товарів у звітному році становив лише 72,2 % до попереднього року. Суттєво знизилась реалізація текстильних виробів для домашнього вжитку (75,7 %), верхнього трикотажу (84,2 %), одягу і білизни (98,8 %) і ін. Поряд з тим збільшився обсяг реалізації бавовняних тканин (133,3 %), вовняних тканин і хусток (125,0 %).

Такі коливання в динаміці обсягів реалізації окремих груп товарів обумовили відповідні зміни в структурі товарообороту споживчого товариства. Питома вага продовольчих товарів в загальному обсязі товарообороту порівняно з попереднім роком збільшилась на 13,5 % і відповідно знизилась частка непродовольчих товарів, що свідчить про зниження життєвого рівня населення в умовах кризового стану економіки.

Слід відмітити, що невиконання плану реалізації товарів по тій чи іншій товарній групі за умови його обґрунтованості, а також зниження фактичних темпів росту проти планових може свідчити про незадовільний стан торгівлі цими товарами. На основі оперативних даних необхідно виявити конкретні причини цього невиконання.

Найчастіше такими причинами є: недотримання визначеного асортиментного мінімуму; перебої в заводі товарів; невідповідність товарів, які завозяться в магазини, попиту покупців і ін.

Слід не тільки проводити аналіз роздрібного товарообороту по товарних групах, показаних у статистичній звітності, але і вивчати стан торгівлі окремими товарами. Належна увага повинна приділятися також вивченню внутрішньогрупових змін по товарах складного асортименту, динаміці реалізації взаємозамінних товарів,

впровадженню в товарооборот нових товарів. З цією метою використовують дані одночасного обліку реалізації окремих непродовольчих товарів, інвентаризаційні описи, кон'юнктурні огляди, матеріали виробничих нарад працівників магазинів, конференцій покупців, матеріали про дотримання асортиментного мінімуму та ін.

Щоб оцінити досягнутий рівень задоволення попиту населення, проводять аналіз реалізації окремих товарів і товарних груп на душу населення, яке проживає в зоні діяльності споживчого товариства чи іншого торговельного підприємства. Для цього складають аналітичну табл. 2.14, в якій по кожній товарній групі розраховують оборот на душу населення за базисний і звітний роки в порівнянних цінах. Аналіз змін цих показників дозволяє більш конкретно судити про динаміку рівня задоволення попиту населення.

Дані табл. 2.14 показують, що товарооборот торговельної мережі споживчого товариства на душу населення у звітному році в порівнянних цінах збільшився до попереднього року тільки на 0,99 грн. Тобто в цілому він залишився майже на тому ж рівні, що і в попередньому році. В той же час на 3,2 грн збільшився середньодушовий товарооборот з реалізації продовольчих товарів і на 2,91 грн зменшився з непродовольчих товарів. Така тенденція розвитку товарообороту торговельних підприємств характерна для періоду кризового стану економіки перехідного періоду. Водночас, якщо економіка розвивається динамічно і зростає життєвий рівень населення, нормальною для торгівлі є тенденція більш швидкого росту обсягів реалізації непродовольчих товарів на душу населення і відповідного збільшення їх частки в товарообороті.

Під час аналізу особливу увагу звертають на факти зменшення реалізації окремих груп товарів на душу населення порівняно з попереднім роком, а також на зниження обсягів реалізації окремих товарів до відповідних періодів попереднього року. Все це може свідчити не тільки про негативний вплив зовнішніх соціально-економічних факторів (розвиток суспільного виробництва, динаміка доходів і купівельних фондів населення та ін.), але і факторів, залежних від рівня організації торгівлі окремими групами товарів. Тому під час аналізу необхідно дати оцінку стану торгівлі цими товарами, що потребує вивчення безперервності торгівлі ними, стану запасів, задоволення заявок торговельної мережі на ці товари, обґрунтованості і своєчасності подання заявок.

Сільське населення значну кількість товарів купує в міських магазинах. Тому, даючи оцінку товарообороту на душу населення, необхідно враховувати територіальне розміщення торговельних підприємств, відстань їх від міст, мотиви виїзду за покупками.

Таблиця 2.14

**РЕАЛІЗАЦІЯ ТОВАРІВ НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЮ
МЕРЕЖЕЮ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Товари і товарні групи	Фактично у попередньому році		Звітний рік				Відхилення (+,-)	
	сума реалізації, тис. грн	оборот на душу населення, грн	у діючих цінах		у порівнянних цінах		сума реалізації, тис. грн	оборот на душу населення, грн
			сума реалізації, тис. грн	оборот на душу населення, грн	сума реалізації, тис. грн	оборот на душу населення, грн		
Ковбасні вироби і копченості	5,0	0,24	9,3	0,44	8,1	0,32	+3,1	+0,14
Риба і морепродукти	4,7	0,22	8,7	0,41	7,6	0,35	+2,9	+0,13
Масло тваринне	12,1	0,57	10,8	0,51	9,4	0,44	-2,7	-0,13
Маргарина і майонезна продукція	10,3	0,49	13,4	0,63	11,7	0,55	+1,4	+0,06
Кондитерські вироби	24,6	1,16	35,6	1,68	31,1	1,47	+6,5	+0,31
І т. д.
Разом продтовари	222,5	10,54	333,2	15,72	291,0	13,74	+68,5	+3,20
Бавовняні тканини	0,6	0,03	0,9	0,04	0,8	0,04	+0,2	+0,01
Вовняні тканини і хустки	0,8	0,04	1,2	0,06	1,0	0,05	+0,2	+0,01
Текстильні вироби для домашнього вжитку	3,3	0,16	2,9	0,14	2,5	0,12	-0,8	-0,04
Одяг та білизна	8,3	0,39	9,4	0,44	8,2	0,39	-0,1	-
Верхній трикотаж	1,7	0,08	1,0	0,05	0,9	0,04	-0,8	-0,04
І т. д.
Разом непродтовари	165,4	7,84	136,7	6,45	119,4	5,63	-46,0	-2,21
Всього	387,9	18,38	470,9	22,17	410,4	19,37	+22,5	+0,99

Аналіз реалізації товарів на душу населення проводиться також по системі райспоживспілки і в облспоживспілках. Порівняльний аналіз коливань обсягів реалізації окремих груп товарів на душу населення в споживчих товариствах чи інших ланках системи споживчої кооперації дозволяє дати оцінку рівня організації торгівлі окремими групами товарів, розкрити причини недостатнього задоволення попиту населення, виявити можливості росту товарообороту.

Керівники торговельних підприємств повинні систематично здійснювати контроль ходу виконання плану товарообороту за асортиментом, виявляти причини відхилень і вживати оперативні заходи для усунення недоліків і покращення торгівлі окремими товарами. Важливо також вести систематичні спостереження за попитом покупців. Для цього в магазинах слід використовувати журнали оперативного обліку попиту, в яких систематично записувати зауваження і побажання покупців, відмічати незадоволений попит на окремі товари і вносити інші зауваження. Це дозволяє постійно проводити спостереження за попитом на окремі товари і в процесі формування заявок на товари враховувати незадоволений попит, а також попит, який формується.

2.6. Аналіз сезонності роздрібної реалізації товарів

Одним із завдань економічного аналізу роздрібного товарообороту є вивчення його сезонності. Під сезонністю розуміють стійку закономірність внутрішньорічної динаміки реалізації окремих груп товарів. Для різних товарів інтенсивність сезонних коливань товарообороту і їх характер можуть суттєво відрізнятись.

Причини сезонних коливань товарообороту пов'язані головним чином із особливостями пропозиції товарів і попиту покупців у різні періоди року. Що стосується сезонності пропозиції, то вона зумовлена сезонністю виробництва окремих товарів і в першу чергу сільськогосподарських продуктів.

В той же час сезонні коливання попиту на товари відбуваються під впливом наступних груп факторів: сезонних змін грошових доходів населення; змін потреб населення у товарах в залежності від кліматичних умов різних пір року; соціально-побутових факторів.

Яскраво виражену сезонність мають грошові доходи сільського населення, що обумовлено сезонністю сільськогосподарського ви-

робництва. Із соціально-побутових факторів значний вплив на попит мають різноманітні свята. Відомо, що в передсвяткові дні попит на товари зростає. Сезонні коливання роздрібного товарообороту пов'язані також із сезонними змінами в структурі попиту, сезонними міграціями населення.

За умов конкуренції в діяльності торговельних підприємств спостерігається тенденція до найбільш повного врахування сезонних особливостей попиту населення з метою задоволення потреб покупців і росту товарообороту.

В галузі пропозиції, особливо продовольчих товарів, спостерігається тенденція до подолання впливу сезонних факторів і ослаблення пов'язаних з ними коливань товарообороту. Це досягається шляхом подолання сезонності виробництва, розвитку імпорту, створення запасів товарів, вдосконалення технології їх зберігання.

Отже, якщо сезонні коливання в реалізації продовольчих товарів можуть бути зведені до мінімуму, то по непродовольчих товарах вони зростатимуть.

Сезонні коливання товарообороту, як правило, негативно впливають на такі показники господарської діяльності торговельних підприємств як продуктивність праці, ефективність використання матеріально-технічної бази, якість обслуговування покупців, витрати на зберігання сезонних товарів, природні втрати. Для ослаблення цих негативних впливів торговельні підприємства повинні більш широко застосовувати сезонну диференціацію торгових націнок (знижок) на деякі товари, що в певній мірі впливає на регулювання попиту і пропозиції, проводити сезонний розпродаж товарів.

В процесі аналізу внутрішньорічної динаміки товарообороту необхідно виявити закономірність відхилень показників по окремих місяцях від середньорічних або вирівняних показників. При цьому в розрахунок прийнято брати дані не менше як за три роки.

Існують різноманітні статистичні методи вивчення сезонності в динамічних рядах: простої середньої, відносних чисел, аналітичного вирівнювання, ковзної середньої і ін. Для виявлення сезонних коливань товарообороту, коли в рядах динаміки немає яскраво виражених тенденцій росту чи зниження, а внутрішньорічні коливання протягом всього періоду відбуваються навкруг якогось відносно постійного рівня, використовують методи простої середньої або відносних чисел. Вони не вимагають попередньої обробки даних.

Розглянемо на прикладі аналіз сезонності товарообороту методом простої середньої. В табл. 2.15 наведені дані про реалізацію споживчим товариством взуття за три роки.

Таблиця 2.15

**РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ СЕЗОННОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ
ВЗУТТЯ СПОСОБОМ ПРОСТОЇ СЕРЕДНЬОЇ**

Місяці	Товарооборот у порівнянних цінах, тис. грн					Сезонна хвиля (індекси сезонності), %
	перший рік	другий рік	третій (звітний) рік	сума за три роки	багаторічна середня одного місяця	
Січень	0,29	0,32	0,27	0,88	0,293	88,0
Лютий	0,31	0,34	0,29	0,94	0,313	94,0
Березень	0,37	0,39	0,35	1,11	0,370	111,1
Квітень	0,32	0,36	0,33	1,01	0,337	101,2
Травень	0,32	0,35	0,29	0,96	0,320	96,1
Червень	0,33	0,35	0,30	0,98	0,327	98,2
Липень	0,34	0,37	0,31	1,02	0,340	102,1
Серпень	0,35	0,39	0,31	1,05	0,350	105,1
Вересень	0,33	0,36	0,32	1,01	0,337	101,2
Жовтень	0,36	0,37	0,33	1,06	0,353	106,0
Листопад	0,33	0,36	0,30	0,99	0,330	99,1
Грудень	0,35	0,35	0,28	0,98	0,327	98,2
За рік	4,00	4,32	3,68	11,99	0,333	100,0
-	$\sum y_1$	$\sum y_2$	$\sum y_3$	$\sum \sum y$	$\bar{y} = \frac{\sum \sum y}{12 \cdot 3}$	$i_c = \frac{\bar{y}_t}{\bar{y}}$

Із даних табл. 2.15 видно, що річні рівні товарообороту в динамічному ряді не мають ясно вираженої тенденції росту чи зниження, що свідчить про можливість застосування методу простої середньої для аналізу сезонності реалізації взуття. Використовуючи цей метод, сезонну хвилю, яку характеризують індекси сезонності (i_c), визначають за формулою:

$$i_c = \frac{\bar{y}_t}{\bar{y}} \cdot 100, \quad (2.11)$$

де \bar{y}_t — середній рівень обороту окремого місяця за 3—5 років;

\bar{y} — середньомісячний товарооборот за весь період, що аналізується, прийнятий за 100 %.

Для знаходження середнього рівня обороту кожного місяця (\bar{y}_t) дані за місяць додають за три роки і ділять на кількість років (в даному випадку на 3). Загальний середньомісячний товарооборот за три роки (\bar{y}) розраховано діленням товарообороту за весь період на загальну кількість місяців у ньому ($\bar{y} = \frac{\sum \sum y}{12 \cdot 3}$). Індекси сезонності визначені як відношення цих показників за кожен місяць у відсотках. Так, в нашому прикладі значення індексу сезонності реалізації взуття за січень становить:

$$i_c = \frac{0,293}{0,333} \cdot 100 = 88,0\%.$$

Сезонна хвиля товарообороту із табл. 2.15 показана на рис. 2.4.

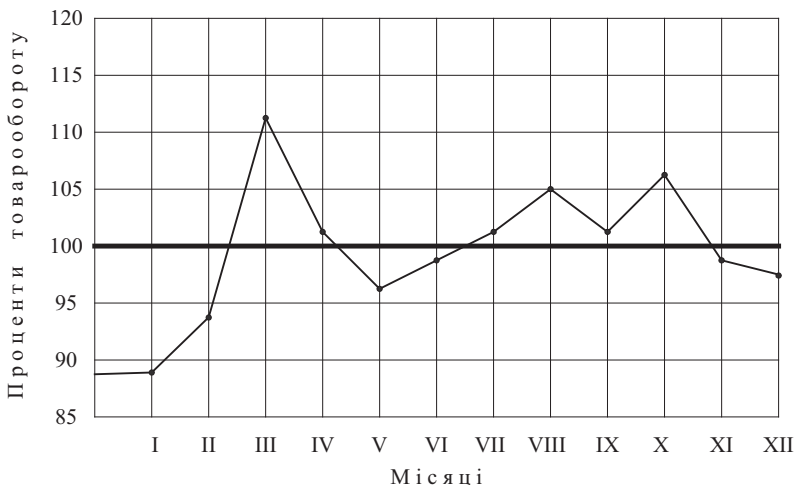


Рис. 2.4. Графік сезонності реалізації споживчим товариством взуття

Вона свідчить, що вище від середнього рівня спостерігається реалізація взуття в березні і квітні (весняний підйом) і з серпня по жовтень (осінній підйом). Найбільший спад товарообороту мав місце в грудні-січні, а також у травні.

Використання середньої за декілька років дає можливість нейтралізувати вплив випадкових коливань товарообороту в кожному окремому році. Для знаходження індексів сезонності в нашому прикладі можна також використати метод відносних чисел, який є різновидом методу простої середньої і має ті самі застереження відносно умов застосування. Разом з тим метод відносних чисел вимагає дещо складніших розрахунків порівняно з методом простої середньої. Однак це не приводить до більш точних результатів, що і є причиною нечастого його використання в аналізі сезонності товарообороту.

Якщо в динамічних рядах проглядається чітко виражена тенденція росту чи зниження, необхідно спочатку виключити вплив факторів, які визначають поступальну динаміку товарообороту, а потім проводити аналіз сезонності. Для цього використовують уже розглянуті в §2.2 методи аналітичного вирівнювання, ковзної середньої.

Так, за допомогою методу аналітичного вирівнювання емпіричний ряд динаміки товарообороту замінюють умовним (теоретичним), розрахованим на основі певної лінії, яка відображає тенденцію динамічного ряду. Цим елімінують вплив поступальної тенденції розвитку товарообороту на сезонні коливання. Потім знаходять процентне відношення членів динамічного ряду до вирівняного їх рівня. Показники сезонної хвилі товарообороту визначають як середні значення із цих процентних відношень по місяцях.

Виявлені на основі такого аналізу загальні закономірності внутрішньорічних коливань товарообороту дозволяють більш обґрунтовано планувати товарооборот і його товарне забезпечення по місяцях і кварталах. Аналіз відхилень сезонних коливань товарообороту у звітному році від стійкої тенденції зміни товарообороту протягом попередніх років і виявлення причин цих відхилень сприяють пошуку резервів покращення організації торгівлі.

Слід також зауважити, що ритм сезонних коливань товарообороту не залишається постійним. З часом змінюється розмах сезонних хвиль, можуть зміщуватись періоди сезонних коливань. Тому індекси сезонності необхідно періодично перевіряти і уточнювати, використовуючи нові дані про внутрішньорічну динаміку товарообороту.

2.7. Оперативний аналіз роздрібного товарообороту

Торгівля за своєю сутністю є дуже динамічною галуззю. Тому оперативність аналізу процесів, що в ній відбуваються, є життєво необхідною для ефективного управління. Оперативний аналіз служить для своєрідної профілактики помилок і своєчасного коригування поточних управлінських рішень, що дозволяє забезпечити ритмічність виконання плану товарообороту, покращити показники роботи магазинів.

Оперативний аналіз роздрібного товарообороту проводиться у всіх ланках управління кооперативною торгівлею: магазинах, споживчих товариствах, споживспілках. Найбільш ефективним він є в низових ланках, які безпосередньо впливають на хід торговельно-виробничих процесів.

Для забезпечення щоденного контролю за ходом виконання плану товарообороту в магазинах ведуть спеціальні відомості, які ще називають графіками виконання плану товарообороту. В цих графіках за кожен робочий день наростаючим підсумком з початку місяця показують плановий і фактичний товарооборот, а також відхилення від плану (+, -). Одноденний плановий товарооборот розраховують діленням місячного чи квартального плану на число робочих днів в періоді. Фактичний обсяг роздрібного товарообороту за робочий день (зміну) визначають за грошовою виручкою від реалізації товарів і сумами продажу товарів в кредит, дрібним гуртом, які показані у документах на їх фактичний відпуск. Такі графіки виконання плану товарообороту дають можливість керівникам підприємств щоденно стежити за реалізацією товарів і здачею виторгу, контролювати ритмічність виконання плану, виявляти причини відставання від плану, якщо вони допущені.

Щоб з'ясувати причини негативних відхилень фактичного товарообороту магазину від розрахунково-планових показників за день, тиждень, декаду чи місяць, необхідно комплексно аналізувати хід торговельно-виробничих процесів від надходження товарів до здачі виторгу. І, насамперед, слід оперативно контролювати стан товарних запасів, зміни в їх обсязі і структурі, відповідність попиту покупців, процес поповнення запасів.

Такий комплексний оперативний аналіз торговельних процесів частіше всього проводять за сім днів чи інший період, за який магазини (секції, бригади) складають товарно-грошові звіти. Приймаючи такий звіт від завідуючого магазином чи іншої матеріально відповідальної особи, бухгалтер повинен перевірити повноту і своє-

часність здачі виторгу, дотримання ліміту товарних залишків, своєчасність відвантаження тари тощо. На ці моменти звертає увагу і голова правління споживчого товариства (керівник підприємства) або його заступник, затверджуючи звіти матеріально відповідальних осіб. Це затвердження проводиться при наявності письмового висновку бухгалтерії щодо звіту, в якому містяться зауваження і пропозиції, спрямовані на покращення роботи магазину.

Крім товарно-грошових звітів, для оперативного аналізу і контролю використовують матеріали інвентаризацій, різноманітних перевірок стану торгівлі, вивчення попиту на товари тощо.

Оперативний аналіз товарообороту на торговельному підприємстві не повинен обмежуватись тільки процесом приймання і обробки товарно-грошових звітів. Він має бути поставленим на більш системну основу з метою постійного і безперервного контролю як за виконанням плану товарообороту, так і за своєчасністю та повнотою здачі виторгу, виконанням графіку надходження товарів в окремі торговельні підприємства, станом товарних запасів, а також для профілактики можливих нестач і визначення об'єктів для першочергового проведення інвентаризацій.

Такий комплексний оперативний аналіз повинен проводитись економістами споживчих товариств і іншими спеціалістами на основі інформації з товарно-грошових звітів за кожен тиждень по кожному магазину і в цілому по торговельній мережі. Для цього в споживчих товариствах чи на інших підприємствах доцільно складати спеціальні таблиці (відомості), які містять інформацію про хід виконання плану роздрібного товарообороту, інші документовані витрати, надходження товарів, стан товарних запасів у кожному з магазинів і в цілому по торговельній мережі споживчого товариства. В цих таблицях магазини групують по населених пунктах, з підбиттям проміжних підсумків по кожному з них. Такі аналітичні таблиці складають за кожен тиждень, наростаючим підсумком з початку місяця. Методика їх складання і використання в різних ланках управління кооперативною торгівлею показана в спеціальних рекомендаціях, розроблених під керівництвом проф. І. М. Павлюка³.

Конкретні причини невиконання плану товарообороту окремими магазинами, негативні зміни в стані товарних запасів за тиждень, а також інші питання, що виникають в процесі оперативного

³ Рекомендации по организации и ведению оперативного учета товарооборота, контроля за своевременной сдачей торговой выручки и состоянием товарных запасов в розничных торговых предприятиях потребительской кооперации. — М.: Центросоюз, 1984. — 31 с.

аналізу, виясняють за даними первинних документів, доданих до товарно-грошових звітів, а також з усної інформації керівників магазинів. При необхідності перевіряють стан торговельно-виробничих процесів безпосередньо в магазинах.

Матеріали оперативного аналізу використовуються керівництвом і спеціалістами підприємств для прийняття оперативних заходів з метою усунення виявлених недоліків у роботі окремих магазинів чи інших одиниць торговельної мережі і забезпечення виконання плану товарообороту.

Слід відзначити, що такий щотижневий оперативний аналіз товарообороту кожного магазину у споживчих товариствах чи інших торговельних підприємствах, які можуть мати декілька десятків магазинів, є трудомістким. Тому він не знайшов широкого втілення в практиці аналітичної роботи. Ситуація змінюється в умовах автоматизації обробки товарно-грошових звітів з використанням ПК. Вона дає можливість при одноразовому введенні інформації одержати не тільки відповідні облікові дані про рух товарів і товарооборот, але і оперативну аналітичну інформацію про виконання плану товарообороту магазинами, стан інших показників їх діяльності. Це дає можливість оперативніше виявляти негативні відхилення в ході торговельних процесів і своєчасно приймати необхідні заходи, спрямовані на покращення роботи магазинів та інших одиниць торговельної мережі.

2.8. Особливості аналізу товарообороту оптового торговельного підприємства

Оптова торгівля товарами народного споживання — це форма організації товарного обігу, що забезпечує економічні зв'язки між підприємствами виробниками і роздрібною торгівлею. Вона покликана зблизити виробництво і споживання товарів як у часі, так і просторі. Як незалежний комерційний посередник, оптова ланка торгівлі відіграє важливу роль у забезпеченні збалансованості внутрішнього ринку країни.

Суб'єктами господарської діяльності в оптовій торгівлі товарами народного споживання є самостійні оптові підприємства (оптові бази, торгові будинки, оптові магазини, магазини-склади, дилерські фірми, дистриб'ютори, комерційно-посередницькі фірми). Оптову торгівлю товарами народного споживання здійснюють також окремі підприємства роздрібною торгівлі, промислові, транспортно-експедиційні підприємства та інші суб'єкти господарювання. Активно розвивається мере-

жа оптових ринків і дрібнооптова торгівля, яку здійснюють середні й малі підприємства різних організаційно-правових форм.

Організаторами оптового обороту виступають товарні біржі, оптові аукціони, оптові ярмарки і виставки. В оптовій торгівлі діють також інформаційно-посередницькі структури, такі як агенти зі збуту, комісіонери, торгові агенти, оптовики-консигнанти, брокери й ін., які практично не здійснюють виробничих чи торговельних функцій, а лише надають клієнтам посередницькі послуги, за що отримують комісійні.

Основною ланкою оптової торгівлі є оптові бази з повним циклом обслуговування, що торгують товарами широкого або вузького асортименту. Головними функціями оптових баз є закупівлі і складування товарів, формування товарного асортименту, розбивка великих партій товарів на дрібні, їх збут, надання транспортно-експедиційних і посередницьких послуг клієнтам.

Основним показником, який характеризує обсяг діяльності оптового торговельного підприємства, є оптовий товарооборот. Однак в умовах ринкових перетворень і зростання конкуренції значна частина оптових баз з метою виживання створила свою роздрібну торговельну мережу. Тому серед показників діяльності таких підприємств, крім оптового товарообороту, є і показник роздрібного товарообороту власної мережі магазинів, а також сукупний (валовий) товарооборот. Останній розраховують як суму оптового й роздрібного товарообороту підприємства.

За визначенням Держкомстату України оптовий товарооборот — це перепродаж товарів без будь-яких змін (крім звичайних для торгівлі операцій) іншим підприємствам та організаціям (крім населення) для їх використання або наступного продажу як в Україні, так і на експорт. Звичайними для торгівлі операціями є фасування, сортування, пакування, розділення, перемішування і т.ін.

За напрямками реалізації розрізняють:

- оптовий продаж товарів підприємствам роздрібною торгівлі і ресторанного господарства, промисловим та іншим підприємствам;
- продаж іншим оптовим посередникам;
- продаж за межі держави (експортні операції).

Відпуск оптовою базою товарів у магазини власної роздрібною мережі до оптового продажу не належить. Обов'язковою ознакою оптової торговельної операції є наявність рахунку-фактури.

Залежно від організації товаропросування оптовий товарооборот поділяється на складський і транзитний. Останній здійснюється повз склади оптової бази. Водночас він передбачає обов'язкову участь оптового підприємства у розрахунках за товари.

Співвідношення складського і транзитного товарообороту на кожному підприємстві оптової торгівлі залежить від профілю його

діяльності, асортименту товарів, стану матеріально-технічної бази та інших особливостей. Можливості використання транзитного обороту обмежуються нормами відвантаження і потребами в товарах у підприємств роздрібно́ї торгівлі. На цю обставину необхідно зважати, оцінюючи участь транзитного обороту в оптовому товарообороті підприємства.

Методика аналізу оптового товарообороту має багато спільного з методикою аналізу роздрібно́го товарообороту. Однак підхід до оцінки окремих показників тут дещо інший. Особливості методики аналізу оптового товарообороту випливають із специфічних завдань оптової торгівлі товарами народного споживання, яка відіграє допоміжну роль відносно роздрібно́ї торгівлі.

Перед економічним аналізом оптового товарообороту стоять такі основні завдання:

- вивчення динаміки оптового товарообороту для виявлення тенденцій і закономірностей його зміни як за загальним обсягом, так і за формами руху товарів, напрямками їх збуту, покупцями;

- оцінка відхилень товарообороту від індикативно-планових показників за загальним його обсягом, видами обороту, групами товарів та виявлення впливу факторів на ці відхилення;

- вивчення надходження товарів від постачальників і його відповідності договірним умовам за кількістю, асортиментом, якістю і термінами постачання;

- дослідження стану товарних запасів і їх відповідності потребам розвитку товарообороту;

- оцінка виконання договірних зобов'язань з відвантаження товарів покупцям за кількістю, асортиментом і термінами відвантаження;

- виявлення внутрішніх резервів вдосконалення роботи оптового торговельного підприємства й збільшення обсягу товарообороту.

Для аналізу оптового товарообороту використовують планову документацію, статистичну, фінансову і оперативну звітність, дані поточного бухгалтерського обліку (синтетичного і аналітичного обліку руху товарів на складах), дані оперативного обліку виконання договорів на постачання товарів, матеріали вибіркового обстеження та ін.

Дані про фактичний обсяг оптового товарообороту наводяться у статистичній звітності «Звіт про продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі» (форма № 1-опт). Вона складається суб'єктами господарювання, основним видом діяльності яких є оптова торгівля, щоквартально, наростанням підсумку з початку року. Крім оптового товарообороту, у першому розділі цієї форми статзвітності показується роздрібно́й товарооборот, оборот від посередницької діяльності, а також оборот від інших видів діяльності як складники загального обороту оптового торговельного підприємства без ПДВ і акцизу.

Для аналізу асортиментної структури оптового обороту використовують другий розділ форми № 1-опт, де у вартісному і натуральному виразі наводиться оптовий продаж за групами товарів з виокремленням продажу підприємствам оптової торгівлі, а також показуються запаси товарів на кінець звітної періоду. У третьому розділі річного статзвіту форми 1-опт наводяться дані про фактичний обсяг оптового товарообороту за кварталами звітної року.

Як уже зазначалося, оптові торговельні операції здійснюють і деякі підприємства роздрібною торгівлі зі своїх розподільчих складів. Фактична сума їх оптового товарообороту наводиться у першому розділі квартальної і річної статзвітності форми 3-торг «Звіт про продаж і запаси товарів у торговельній мережі та мережі ресторанного господарства».

Розглянуті джерела інформації використовуються для проведення ретроспективного аналізу оптового товарообороту. Тоді як його оперативний аналіз проводиться за даними первинного бухгалтерського обліку. Для проведення прогностичного аналізу оптового товарообороту залучають матеріали маркетингових досліджень, інформацію про альтернативні джерела надходження товарів, стан логістичних функцій оптового торговельного підприємства та ін.

Аналіз оптового товарообороту здійснюють у такій же послідовності, як і роздрібною. Спочатку аналізують оптовий продаж товарів за загальним обсягом і асортиментом з виокремленням складського і транзитного оборотів. Потім аналізують товарні запаси на початок і кінець звітної періоду, надходження товарів. Так само як у роздрібній торгівлі, розраховують показники виконання плану, динаміки і структури оптового товарообороту. Однак в оптовій торгівлі, на відміну від роздрібною, ведеться кількісно-сумовий облік руху товарів у місцях їх зберігання. Це дає можливість аналізувати оптовий продаж і запаси окремих товарів і товарних груп не тільки у вартісних, але й натуральних показниках.

Аналіз динамічних рядів оптового товарообороту проводиться з використанням математико-статистичних методів аналогічно, як і роздрібною товарообороту. При цьому найчастіше застосовують метод аналітичного вирівнювання, розглянутий у §2.2. Результати такого аналізу дозволяють визначити основну тенденцію розвитку оптового товарообороту підприємства за ряд років і на її основі методом екстраполяції прогнозувати обсяг продажу товарів на наступні роки.

Для аналізу виконання плану товарообороту оптової бази за загальним його обсягом і видами обороту за квартал, півріччя, 9 місяців і рік складають аналітичну таблицю наступної форми (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

**ВИКОНАННЯ ПЛАНУ ТОВАРООБОРОТУ МІЖРАЙОННОЮ
ОПТОВОЮ БАЗОЮ ОБЛСПОЖИВСПІЛКИ У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

(тис. грн)

Показники	Фактично у попередньому році		Звітний рік						Звітний рік у % до попереднього
	сума	питома вага, %	за планом		фактично			% виконання плану	
			сума	питома вага, %	у діючих цінах	у порівнянних цінах			
						сума	питома вага, %		
1. Оптовий товарооборот всього	2730,6	100/80,7	3000,1	100/79,6	3281,2	2858,2	100/81,7	109,4	104,7
У тому числі:									
1.1. Складський товарооборот	2468,5	90,4	2661,0	88,7	2930,1	2552,4	89,3	110,1	103,4
1.2. Транзитний оборот	262,1	9,6	339,0	11,3	351,1	305,8	10,7	103,6	116,7
2. Роздрібний товарооборот власної торговельної мережі	654,7	19,3	770,0	20,4	737,1	643,7	18,3	95,7	98,3
3. Валовий товарооборот (ряд. 1 + ряд. 2)	3385,3	100,0	3770,0	100,0	4018,3	3501,9	100,0	106,6	103,4
4. Продано оптом продтоварів	1414,5	51,8	1560,0	52,0	1749,3	1523,8	53,3	112,1	107,7
5. Продано оптом непродтоварів	1316,1	48,2	1440	48,0	1531,9	1334,4	46,7	106,4	101,4

Дані цієї таблиці позитивно характеризують розвиток оптового товарообороту міжрайбази облспоживспілки. У звітному році план оптового товарообороту підприємство виконало на 109,4 %. Обсяг оптового товарообороту, перерахованого у порівнянні ціни (3281,2 : 1,148), зріс до попереднього року на 4,7 %. Перевиконані планові завдання й забезпечена позитивна динаміка оптово-складського і транзитного оборотів, а також оборотів з оптового продажу продовольчих і непродовольчих товарів.

У звітному році темп зростання транзитного обороту міжрайбази був вищим від складського, що зумовило збільшення його частки у загальному обсязі оптового товарообороту з 9,6 % до 10,7 %. Це свідчить про деяку активізацію оптово-транзитних операцій.

Частка продовольчих товарів у загальному обсязі оптового товарообороту у звітному році зросла порівняно з попереднім роком на 1,5 % і відповідно знизилась частка непродовольчих товарів. Такі зміни у структурі товарообороту є характерними для підприємств як оптової, так і роздрібною торгівлі у періоди загальних економічних криз, коли попит на непродовольчі товари знижується.

Необхідно також зауважити зростання у звітному році частки оптового обороту у валовому товарообороті міжрайбази, що було зумовлене негативною динамікою фізичного обсягу роздрібного товарообороту магазинів власної мережі. Очевидно, що такі результати роботи роздрібною мережі міжрайбази заслуговують негативної оцінки. Однак загалом збільшення у валовому товарообороті оптового підприємства частки обороту від основного виду діяльності явище позитивне.

Поглиблюючи аналіз оптового товарообороту, вивчають виконання планових завдань складами оптової бази. Для цього використовують аналітичну таблицю такої самої форми, як і для аналізу виконання плану товарообороту магазинами та іншими підрозділами самостійного підприємства роздрібною торгівлі (табл. 2.5). Її складають за підсумками першого кварталу, півріччя, 9 місяців і року. Значну увагу приділяють аналізу ритмічності виконання завдань з оптово-складського обороту кожним із складів оптового підприємства. Для цього розраховують коефіцієнти ритмічності виконання плану товарообороту за методикою, розглянутою у §2.3. Це дає можливість оцінити результативність роботи складів та їх роль у забезпеченні динамічного розвитку загального обсягу складського обороту оптового підприємства.

Деякі особливості має аналіз асортиментної структури оптового товарообороту. Він покликаний виявити: рівномірність виконання плану оптового товарообороту за товарними групами; за рахунок яких товарів досягнуто перевиконання плану і за якими він не вико-

ний; дотримання установлених схем завезення товарів: невикористані резерви збільшення обсягів товаропостачання та задоволення потреб клієнтів.

Для виявлення можливостей збільшення обсягів оптового товарообороту аналізують виконання договорів постачання товарів окремим покупцям за видами товарів, термінами їх постачання, способами відвантаження; вивчають заявлені претензії, вишуковують напрями вдосконалення логістичних функцій на оптовому торговельному підприємстві.

На багатьох оптових базах досягнуто високого рівня автоматизації оптово-складських операцій, диспетчеризації і експедирування, обліку і контролю товарних та розрахункових операцій, що дає можливість щоденно отримувати й аналізувати інформацію про надходження, відвантаження і запаси товарів, про виконання договорів постачання, стан розрахунків за товари.

Під час аналізу оптового товарообороту значну увагу приділяють раціоналізації схем завезення товарів, розвитку централізованої їх доставки і особливо тим клієнтам, які знаходяться порівняно недалеко від оптової бази. Розрахунок оптимальних параметрів організації постачання товарів з оптових баз в магазини та іншим клієнтам є одним з основних завдань менеджменту підприємства оптової торгівлі.

Для кількісної оцінки ролі оптової бази в організації товаропостачання відомчої торговельної мережі споживчої кооперації використовується коефіцієнт складської ланковості товаропросування. Його розраховують як відношення оптово-складського товарообороту до роздрібного обороту торговельної мережі, яку обслуговує оптова база. Однак за умов конкуренції, коли оптові бази споживчої кооперації перестали бути основними постачальниками товарів у відомчу роздрібну мережу, цей показник не часто використовується в аналітичних розрахунках.

Для оцінки ролі оптової бази в організації товаропостачання роздрібної торговельної мережі складають аналітичну таблицю (табл. 2.17).

Дані таблиці показують, що у звітному році порівняно з попереднім частка оптово-складського товарообороту міжрайонної оптової бази у роздрібному обороті обслуговуваних торговельних підприємств знизилася з 28,3 % до 26,7 %. Тоді як частка централізованої доставки товарів в оптово-складському обороті міжрайбази за цей же період зросла з 37,1 % до 41,5 %, а частка магазинів у районі діяльності оптової бази, охоплених централізованою доставкою товарів збільшилась з 38,4 % до 45,1 %. Це свідчить про хоч і не дуже значні але позитивні зміни у розвитку централі-

зованої доставки товарів з оптової бази у роздрібну мережу, що перебувають у районі її діяльності. Однак це не завадило зниженню показника складської ланковості товаропросування в зоні діяльності міжрайбази.

Таблиця 2.17

**УЧАСТЬ МІЖРАЙОННОЇ ОПТОВОЇ БАЗИ ОБЛСПОЖИВСПІЛКИ
В ОРГАНІЗАЦІЇ ТОВАРОПОСТАЧАННЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ
МЕРЕЖІ У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Показники	Фактично за рік		
	попередній	звітний	зміна показників (+, -)
Роздрібний товарооборот споживчих товариств та інших підприємств, які обслуговує оптова база, тис. грн	8722,6	10974,1	+2251,5
Оптово-складський товарооборот оптової бази, тис. грн	2468,5	2930,1	+461,6
Частка оптово-складського обороту бази у роздрібному товарообороті обслуговуваних підприємств, %	28,3	26,7	-1,6
Обсяг централізованої доставки товарів, тис. грн	915,8	1216,0	+300,2
Частка централізованої доставки в оптово-складському обороті, %	37,1	41,5	+4,4
Кількість магазинів у зоні діяльності оптової бази, од.	138	142	+4,0
З них кількість магазинів, у які товари доставляються централізовано, од.	53	64	+11,0
Частка магазинів, охоплених централізованою доставкою товарів, %	38,4	45,1	+6,7

Оптовий товарооборот, як і роздрібний, аналізують у тісному зв'язку з вивченням товарних запасів. Це вивчення проводиться з метою систематичного контролю та оцінки відповідності запасів товарів плановим показникам розвитку оптового товарообороту підприємства. Якщо оптова база має власну роздрібну мережу, аналіз товарних запасів проводять окремо в оптовій і роздрібній ланках. За наявності на складах запасів товарів сезонного зберігання чи цільового призначення їх аналізують окремо від товарних запасів.

сів поточного зберігання. Дані кількісно-сумового обліку товарів дають можливість аналізувати запаси товарів на оптових складах за окремими їх видами у вартісних і натуральних показниках.

Аналітичні процедури методики аналізу товарних запасів на оптовому торговельному підприємстві значних відмінностей не мають. Є тільки деякі особливості розрахунку показників стану товарних запасів поточного зберігання у днях на певну дату, тривалості одного обороту середніх товарних запасів у днях, коефіцієнта оборотності товарів за звітний період у разях. Для розрахунку цих показників беруть не весь оптовий товарооборот торговельного підприємства, а тільки оптово-складський разом з дрібнооптовим оборотом.

Запитання та завдання для самоперевірки

1. *Сформулюйте основні завдання аналізу роздрібного товарообороту торговельного підприємства.*

2. *Назвіть форми статистичної звітності та інші джерела інформації, які використовуються в аналізі роздрібного товарообороту торговельної мережі.*

3. *Які основні етапи охоплює процес аналізу загального обсягу товарообороту підприємства роздрібною торгівлю?*

4. *Як визначають показники ритмічності і рівномірності виконання плану товарообороту?*

5. *Які показники розраховують у процесі аналізу відповідності фактичного обсягу роздрібного товарообороту купівельним фондам населення?*

6. *Як дають оцінку ролі торговельної організації у загальнорайонному (міському) товарообороті?*

7. *Назвіть систему показників, які застосовуються в аналізі динаміки товарообороту.*

8. *Які математико-статистичні методи використовуються для вивчення закономірностей зміни рівнів обсягу продажу у динамічному ряді?*

9. *Як здійснюють підсумкову оцінку стану загального обсягу роздрібного товарообороту торговельної мережі споживчого товариства?*

10. *Які основні етапи включає алгоритм розрахунку коефіцієнта напруженості виконання плану товарообороту?*

11. *Для чого і як використовуються коефіцієнти напруженості виконання планів товарообороту торговельними підприємствами?*

12. *Завдання і послідовність аналізу товарної структури роздрібного товарообороту.*

13. *Назвіть основні причини сезонних коливань товарообороту.*

14. *За яких умов можуть використовуватись в аналізі сезонності роздрібного товарообороту методи простої середньої, аналітичного вирівнювання і ковзної середньої?*

15. *Як здійснюють оперативний аналіз роздрібного товарообороту на торговельному підприємстві?*

16. *Які особливості має методика аналізу товарообороту оптового торговельного підприємства?*

**КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ
ФАКТОРІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ
НА ТОВАРООБОРОТ ПІДПРИЄМСТВА
РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

**3.1. Система факторів формування
роздрібного товарообороту**

Одним з основних завдань аналізу роздрібного товарообороту є кількісне вимірювання, узагальнення і оцінка впливу факторів на його відхилення від прогнозованих, індикативно-планових, базисних показників чи інших орієнтирів. Факторний аналіз роздрібного товарообороту дає можливість виявити причини змін, що в ньому відбулися, а також виявити потенційні можливості його подальшого зростання.

Обсяг роздрібного товарообороту торговельного підприємства, темпи його зростання залежать від цілого комплексу факторів, під впливом яких він формується. Ці фактори за їх змістом можна поділити на економічні, організаційно-технічні, соціальні і інші. З основних економічних факторів, які впливають на обсяг товарообороту торговельного підприємства, можна виділити зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні) фактори. Їх ще називають незалежними і залежними від зусиль колективів підприємств.

До зовнішніх відносяться такі: стан платоспроможного попиту населення; зміни роздрібних цін на товари народного споживання і їх співвідношень; рівень конкуренції у районі діяльності торговельного підприємства; виконання постачальниками договорів, дотримання термінів постачання товарів.

У цій класифікації деякі сумніви можуть виникнути відносно змін роздрібних цін на товари, віднесених до незалежних факторів. За нових економічних умов ціни реалізації визначають торговельні підприємства самостійно. Однак роздрібні ціни в торговельній мережі об'єктивно залежать не стільки від політики ціноутворення на підприємствах, як від зовнішніх ринкових факторів, таких як ефек-

тивність суспільного виробництва і імпорту, рівень інфляції, конкуренція тощо. Тому приналежність цієї групи факторів до зовнішніх є обґрунтованою.

Внутрішні економічні фактори, які впливають на обсяг товарообороту торговельних підприємств, такі: забезпеченість товарами, що відповідають попиту; укомплектованість штатів та продуктивність праці; стан і ефективність використання матеріально-технічної бази.

До внутрішніх також відносяться фактори організаційно-технічного характеру: організаційно-технічний і технологічний рівень торговельної діяльності; дислокація торговельної мережі; стан менеджменту, маркетингу, рівень комерційної роботи.

Соціальними і іншими факторами, які впливають на товарооборот, є: чисельність, склад, соціальна структура, міграція населення; грошові доходи і заощадження, задоволення потреб за рахунок власного господарства; побутові особливості, традиції, мода, морально-психологічні і інші фактори.

Перераховані фактори за характером впливу на роздрібний товарооборот є зовнішніми незалежними від колективів торговельних підприємств. Однак вони впливають на нього опосередковано, через платоспроможний попит населення на товари, його обсяг і структуру, коливання протягом року. Тому ці фактори необхідно враховувати як у процесі стратегічного аналізу діяльності торговельного підприємства на перспективу, так і в поточному аналізі роздрібного товарообороту.

Розглянуті групи факторів є взаємозумовленими, впливають на роздрібний товарооборот не ізольовано один від одного, а у взаємозв'язку, що слід брати до уваги в процесі проведення комплексного економічного аналізу.

Однак запропоновані в сучасній економічній літературі методи факторного аналізу не передбачають достатнього врахування взаємозв'язків між факторами і черговості їх впливу на товарооборот, що не дозволяє реально оцінити можливості його збільшення.

Напрямок впливу і взаємозв'язок факторів, які формують роздрібний товарооборот торговельного підприємства, показано на рис. 3.1.

Із рисунка видно, що всі внутрішні економічні групи факторів впливають на товарооборот безпосередньо. Організаційно-технічні фактори мають на нього вплив як безпосередньо, так і опосередковано — через внутрішні економічні групи факторів. Причому їх вплив на товарооборот виражається опосередковано, через ефективність використання ресурсів підприємства. Тому в процесі аналізу розрахувати вплив організаційно-технічних факторів на зміну обсягу товарообороту майже неможливо. Оцінити їх вплив на товарооборот можна хіба що деякою мірою за допомогою проведення експертних оцінок.

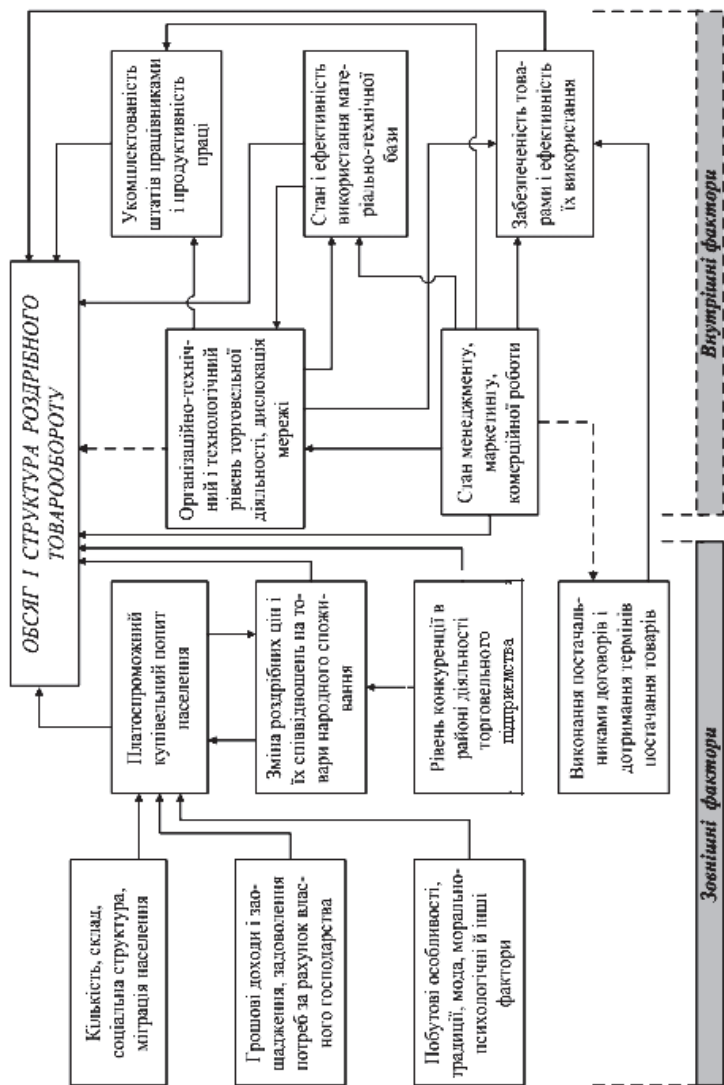


Рис. 3.1. Взаємозв'язок факторів, під впливом яких формується роздрібний товарооборот торговельного підприємства на рівні мікросередовища його функціонування

Що стосується зовнішніх факторів, то із них безпосередньо на роздрібний товарооборот торговельного підприємства впливають: платоспроможний попит населення; зміна роздрібних цін і рівень конкуренції в районі діяльності. Однак ці три групи факторів об'єднує система взаємозв'язків, яка виражає також і опосередковані впливи. Так, роздрібні ціни залежать від попиту і одночасно впливають на нього відповідно до дії законів попиту та пропозиції. Вони формуються значною мірою під впливом конкуренції в районі діяльності торговельного підприємства, яка визначає стан пропозиції товарів.

Інші зовнішні фактори мають лише опосередкований вплив. Соціальні і інші фактори, як уже зазначалось, впливають на товарооборот через платоспроможний купівельний попит населення. А виконання постачальниками договорів і дотримання термінів постачання впливає на нього через забезпеченість торговельної мережі товарами.

Однак якщо розглядати черговість впливу факторів на роздрібний товарооборот, то необхідно зауважити, що основними лімітуючими факторами його зростання є: купівельні фонди, які відображають платоспроможний попит населення; рівень конкуренції в районі діяльності торговельної організації; забезпеченість товарами, що відповідають попиту населення.

Обсяг товарообороту торговельного підприємства як господарюючого суб'єкта завжди менший або рівний купівельній спроможності покупців. Ситуація може бути іншою лише при поширенні реалізації товарів в кредит. Крім цього, він не може бути більшим від обсягу товарних запасів, які реалізуються. Тому в окремому населеному пункті чи районі співвідношення між роздрібним товарооборотом (O), купівельними фондами (F) і запасами товарів (B) таке:

$$F \geq O \leq B. \quad (3.1)$$

Оскільки роздрібною реалізацією товарів, крім мережі магазинів даного торговельного підприємства, займаються і інші конкуруючі підприємства, їх оборот (O_k) також охоплює частину купівельних фондів населення. Тому в умовах конкуренції розглянуте співвідношення між товарооборотом торговельного підприємства і основними лімітуючими його факторами має наступний вигляд:

$$(F - O_k) \geq O \leq B. \quad (3.2)$$

Отже, товарооборот торговельного підприємства як суб'єкта господарювання, що функціонує на ринку, не може бути більшим від грошових доходів населення, призначених для купівлі товарів, які

не охоплені конкурентами, а також від наявного обсягу товарних запасів.

Що стосується інших видів ресурсів — матеріально-технічної бази, кадрів, — то їх лімітуючий вплив на товарооборот не є так чітко детермінованим. Крім того, він проявляється тільки тоді, коли розглянуті вище основні лімітуючі фактори не обмежують товарооборот, а навпаки, сприяють його зростанню, тобто, якщо є в наявності незадоволений попит і товари, які йому відповідають.

Якщо попит недостатній, а товарних запасів мало чи завозяться вони невчасно, добрий стан матеріально-технічної бази магазинів і повна укомплектованість їх кваліфікованими кадрами не може забезпечити зростання обсягу товарообороту. І навпаки, якщо у наявності незадоволений платоспроможний купівельний попит і є товари у відповідному обсязі та асортименті, тоді фактори забезпеченості і ефективності використання матеріально-технічної бази, а також праці можуть мати позитивний вплив і навіть виступати як лімітуючі до обсягу роздрібного товарообороту. За такої ситуації товарооборот торговельних підприємств безпосередньо залежить від кількості робочих місць, графіків роботи магазинів, раціональності використання робочого часу, організації торговельно-технологічних процесів, продуктивності праці. У цьому випадку найбільш інтенсивними факторами є постійне підвищення продуктивності праці і раціональне використання робочого часу. Низька продуктивність праці поряд з неуккомплектованістю штатів або низьким рівнем трудової дисципліни нерідко являються причиною невиконання плану товарообороту. Постійний ріст продуктивності праці досягається перш за все чіткою організацією праці і матеріального стимулювання.

Слід також відмітити, що певні обмеження в діяльності торговельних підприємств пов'язані також з їх фінансовими ресурсами і станом платіжних засобів. Якщо підприємство має недостатній рівень платоспроможності, то це негативно впливає на стан внутрішніх економічних факторів і перш за все — на забезпеченість торговельної мережі товарами, що не сприяє росту обсягу товарообороту.

Врахування розглянутих взаємозв'язків між факторами і черговості їх впливу дає можливість в процесі комплексного аналізу роздрібного товарообороту виявити «вузькі місця» виробничо-торговельної діяльності, пов'язані із впливом лімітуючих груп факторів. Причому в один і той же період часу в різних магазинах споживчого товариства чи іншого підприємства лімітуючими можуть виступати різні фактори. Поглиблене вивчення цих факторів дозволяє, виходячи із конкретних умов функціонування торговельних

підприємств і господарських ситуацій, що склалися, виявити реальні можливості зростання товарообороту, а також намітити системні заходи для їх мобілізації.

3.2. Аналіз впливу комплексу зовнішніх факторів на формування товарообороту підприємства роздрібної торгівлі

У новій економічній ситуації, яка характеризується посиленням конкуренції, забезпечення динамічного розвитку підприємств торгівлі вимагає більш глибокого аналізу зовнішніх (екзогенних) факторів формування роздрібного товарообороту, роль яких зростає. Ці фактори не залежать від зусиль підприємств, а виражають стан середовища їх функціонування, яке постійно змінюється.

Як уже зазначалось, першочерговим зовнішнім фактором, що лімітує обсяг роздрібного товарообороту торговельного підприємства, є платоспроможний купівельний попит населення. Як видно із рис. 3.1, платоспроможний попит формується під впливом багатьох факторів. Однак не всі вони мають кількісний вираз. Такий вираз у відповідних показниках мають кількість, склад, соціальна структура, міграція населення, його грошові доходи та заощадження, рівень задоволення потреб від власного господарства. Тому перераховані фактори можуть бути враховані у процесі аналізу. Тоді як інші зовнішні фактори, що впливають на товарооборот через платоспроможний купівельний попит населення, відповідних числових характеристик не мають. Це побутові особливості населення, мода, морально-психологічні і інші фактори. Оцінити їх вплив на товарооборот торговельного підприємства в кожній конкретній ситуації, що склалася на ринку товарів народного споживання даного регіону, певною мірою можна хіба що з допомогою спеціально проведених експертних оцінок.

Показником, який в грошовому виразі найбільш повно відображає платоспроможний купівельний попит населення, є його купівельні фонди. Вони являють собою частину грошових доходів населення, призначену для придбання товарів. Їх формування порівняно з платоспроможним купівельним попитом має свої особливості. У процесі формування купівельного фонду населення задіяні не всі фактори, що впливають на платоспроможний попит. Так, купівельні фонди безпосередньо не залежать від зміни роздрібних цін на товари в торговельній мережі. Тоді як купівельний платоспроможний попит від них залежить.

Досягнутий рівень задоволення купівельного платоспроможного попиту населення знаходить відображення в проценті охоплення товарооборотом (без дрібного опту) купівельних фондів і в середньому товарообороті на одного жителя. Якщо платоспроможний попит повною мірою не задовольняється, то частина купівельного фонду не охоплюється товарооборотом торговельних підприємств. Це може свідчити про наявність незадоволеного попиту і невикористаних можливостей зростання товарообороту.

За сучасних умов поряд із підприємствами споживчої кооперації продаж продовольчих і непродовольчих товарів у сільській місцевості здійснюють підприємства агропромислового комплексу, приватна мережа підприємств торгівлі і ресторанного господарства, фірмові магазини промислових підприємств, аптечна мережа і ін. Тому частина купівельних фондів населення охоплюється товарооборотом цих торговельних систем. Ступінь цього охоплення залежить від рівня конкуренції.

Вплив конкуренції на товарооборот торговельного підприємства виражається насамперед через охоплення конкурентами частини купівельного фонду населення у районі їх діяльності. А це обмежує можливості зростання товарообороту підприємств, які обслуговують цей же контингент населення.

Купівельні фонди визначають у процесі складання балансів грошових доходів і видатків населення. Величину купівельних фондів населення, яке обслуговується торговельними підприємствами споживчої кооперації району, визначають як різницю між розрахованими в балансі купівельними фондами і обсягом товарообороту інших торговельних систем⁴. Якщо відсутні дані про купівельні фонди, то для розрахунку впливу на товарооборот факторів, пов'язаних із платоспроможним попитом, використовують показник грошових доходів населення.

Обсяг роздрібного товарообороту перебуває в прямій залежності від кількості обслуговуваного населення і рівня індивідуального споживання товарів, яке залежить від купівельної спроможності. Щоб відповісти на питання, якою мірою приріст товарообороту забезпечувався зростанням чисельності населення, а якою — зміною індивідуального товарного споживання, можна використати таку залежність:

$$O = N \times C, \quad (3.3)$$

де O — обсяг роздрібного товарообороту (без дрібного опту);

⁴ Методика визначення чисельності і складу населення, яке обслуговується споживчою кооперацією, його грошових доходів і купівельних фондів достатньо розкрита в курсі «Економіка споживчої кооперації».

N — чисельність населення, що обслуговується;

C — середньодушовий товарооборот у фактично діючих цінах.

Ця залежність показує, що можна вести мову про інтенсивний і екстенсивний розвиток товарообороту. Під першим розуміють збільшення товарообороту за рахунок зростання індивідуального рівня товарного споживання, а під другим — зростання товарообороту під впливом збільшення чисельності населення, що обслуговується.

Однак розрахований з допомогою цієї моделі вплив розглянутих факторів на товарооборот не буде достатньо повним без визначення впливу зміни роздрібних цін на товари, що реалізуються. Вплив цін на роздрібний товарооборот окремо від інших зовнішніх факторів визначають за формулою:

$$\Delta O_{(p)} = \sum q_1 p_1 - \sum q_1 p_0, \quad (3.4)$$

де $\sum q_1 p_1$ — фактичний товарооборот звітного періоду в діючих цінах;

$\sum q_1 p_0$ — фактичний товарооборот звітного періоду, перерахований у базисні ціни (фізичний обсяг товарообороту).

Щоб виділити цей фактор у моделі, яка виражає сукупний вплив зовнішніх факторів на товарооборот, необхідно врахувати таку залежність середньодушового товарообороту від зміни роздрібних цін на товари:

$$C = C p_0 \times I p, \quad (3.5)$$

де $C p_0$ — середньодушовий товарооборот звітного періоду в базисних цінах;

$I p$ — індекс роздрібних цін.

Підставивши значення показника C у формулу (3.3), одержимо:

$$O = N \times C p_0 \times I p. \quad (3.6)$$

Це означає, що приріст товарообороту може бути розкладений на три частини — за рахунок зміни кількості населення, що обслуговується, середньодушового фізичного обсягу товарообороту, роздрібних цін.

Разом з тим, середньодушовий фізичний обсяг товарообороту можна представити у вигляді такої залежності:

$$C p_0 = F \times K o, \quad (3.7)$$

де F — середньодушові доходи або за наявності інформації купівельні фонди;

$K o$ — коефіцієнт охоплення середньодушових доходів (купівельних фондів) товарооборотом.

У цій залежності показник Ko якоюсь мірою відображає вплив показаного на рис.3.1 прямого і оберненого взаємозв'язку між цінами на товари і купівельним платоспроможним попитом населення, а також вплив рівня конкуренції в районі діяльності торговельного підприємства.

Підставивши значення показника Cpo у формулу (3.6), одержимо таку розширену мультиплікативну модель:

$$O = N \times F \times Ko \times Ip. \quad (3.8)$$

Вона виражає залежність обсягу роздрібного товарообороту (без дрібного опту) від комплексу основних зовнішніх факторів його формування. Її використання в аналізі дає можливість розрахувати вплив цих факторів на товарооборот торговельного підприємства.

Покажемо порядок використання цієї моделі в аналізі впливу зовнішніх факторів на роздрібний товарооборот. З цією метою інформація про господарську діяльність споживчого товариства аналітично підготовлена і узагальнена в табл. 3.1.

Із таблиці видно, що роздрібний товарооборот (без дрібного гурту) у звітному році порівняно з попереднім збільшився на 162,5 тис. грн (667,0 – 504,5). У тому числі за рахунок:

— збільшення чисельності населення, яке обслуговується, товарооборот зріс на 1,9 тис. грн (506,4 – 504,5);

— зростання середньодушового рівня споживання товарів — збільшився на 132,3 тис. грн (638,7 – 506,4);

— зниження коефіцієнта охоплення товарооборотом грошових доходів населення — зменшився на 56,6 тис. грн (582,1 – 638,7);

— зростання індексу цін — збільшився на 84,9 тис. грн (667,0 – 582,1).

Розрахунки показують, що із розглянутих зовнішніх факторів лише зниження коефіцієнта охоплення грошових доходів населення мало негативний вплив на товарооборот споживчого товариства. Інші фактори сприяли зростанню обсягу товарообороту. Це свідчить, що у споживчого товариства є можливості для збільшення товарообороту за рахунок підвищення рівня охоплення грошових доходів населення шляхом кращої організації торгівлі, вивчення попиту, своєчасного завезення у роздрібну мережу необхідних населенню товарів у достатньому обсязі і відповідному асортименті.

Однак слід зазначити, що навіть значне зростання коефіцієнта охоплення грошових доходів населення товарооборотом не завжди свідчить про нормальне задоволення платоспроможного купівельного попиту. Часто має місце відсутність збігу купівельних фондів населення з товарооборотом за асортиментом, територіальним розміщенням, часом реалізації товарів тощо. Наявна в даний час інфо-

рмаційна база і методи планування товарообороту не дозволяють досягти необхідної відповідності між купівельними фондами і планом роздрібного товарообороту. Проблематичними залишаються також питання прогнозування структури купівельного попиту населення. Всі ці і інші труднощі, як справедливо зазначають дослідники цієї проблеми⁵, є причиною недостатньої відповідності між купівельними фондами і планом роздрібного товарообороту. Тому розглянутий вище розрахунок найчастіше використовується для оцінки впливу факторів на динамічні зміни обсягу товарообороту, а не на відхилення його від планових орієнтирів.

Таблиця 3.1

**ПОКАЗНИКИ, ЯКІ ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ
ФОРМУВАННЯ ТОВАРООБОРОТУ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Підстановки для визначення скоригованих значень товарообороту		
			I	II	III
Чисельність населення, яке обслуговує споживче товариство, осіб	21110	21190	21190	21190	21190
Грошові доходи у розрахунку на душу населення, грн	36,54	46,09	36,54	46,09	46,09
Коефіцієнт охоплення грошових доходів населення товарооборотом (у порівнянних цінах)	0,654	0,596	0,654	0,654	0,596
Індекс цін	1,000	1,145	1,000	1,000	1,000
Роздрібний товарооборот (без дрібного гурту) у діючих цінах, тис. грн	504,5	667,0	506,4	638,7	582,1

Залежно від мети аналізу для оцінки впливу окремих зовнішніх факторів на товарооборот можуть використовуватися також коефіцієнти еластичності. За своїм економічним змістом коефіцієнт еластичності являє собою співвідношення між темпами приросту показника товарообороту і темпами приросту фактора. Він показує, як зміниться обсяг реалізації товарів під впливом зміни того чи іншого фактора на один відсоток. Найчастіше за допомогою коефіці-

⁵ Курак С. В. Проблемы повышения эффективности управления торговлей. / Курак С. В. — Львов: Вища школа, 1976. — С. 122.

ентів еластичності визначають вплив на реалізацію окремих товарів зміни цін і доходів. Підвищення цін на окремі товари знижує попит на них і підвищує його на взаємозамінні товари. Тоді як зниження цін, навпаки, призводить до підвищення попиту. В міру насичення ринку попит на товари стабілізується або навіть починає знижуватися. Коефіцієнти еластичності, які характеризують залежність динаміки реалізації окремих товарів від зміни цін, використовуються в практиці економічної роботи підприємств для обґрунтування їх цінової політики.

Що стосується впливу динаміки грошових доходів населення на товарооборот, то з їх зростанням на одного жителя реалізація продовольчих товарів в абсолютному виразі збільшується, а у відносному (до загального обсягу покупок, чи товарообороту) знижується. Тоді як по непродовольчих товарах зі зростанням доходів спостерігається тенденція до збільшення їх реалізації як в абсолютному, так і у відносному виразі. Це особливо стосується товарів культурно-побутового призначення.

За умов кризового стану економіки і відсутності стійкої позитивної динаміки грошових доходів населення спостерігається тенденція до збільшення в роздрібному товарообороті торговельної мережі питомої ваги продовольчих товарів і відповідного зниження частки непродовольчих товарів.

Розрахунок коефіцієнта еластичності реалізації товарів окремих товарних груп залежно від зміни грошових доходів населення можна провести, використовуючи одну із найбільш поширених формул запису коефіцієнта еластичності (K_x), яка має такий вигляд:

$$K_x = \frac{\Delta y}{\Delta x} \times \frac{x}{y}, \quad (3.9)$$

де Δy — приріст середньодушового товарообороту;

Δx — приріст середньодушових доходів;

x — грошові доходи в середньому на одну людину;

y — середньодушовий товарооборот.

З насиченням ринку і підвищенням рівня задоволення попиту населення на ті чи інші товари коефіцієнт еластичності їх реалізації знижується.

Для розрахунку коефіцієнтів еластичності товарообороту залежно від доходів чи інших факторів може використовуватися також метод аналітичного вирівнювання. Якщо між показниками, що ви-

вчаються, форма зв'язку прямолінійна ($y = a + b x$), то K_x визначають за формулою:

$$K_x = b \cdot \frac{x}{y_x}. \quad (3.10)$$

Якщо залежність між результативним показником і фактором виражається параболою другого порядку ($y = a + b x + c x^2$), коефіцієнт еластичності розраховують за такою формулою:

$$K_x = \frac{x}{y_x} (2cx + b). \quad (3.11)$$

За інших форм криволінійної залежності використовуються відповідні їм формули коефіцієнтів еластичності.

Застосування коефіцієнтів еластичності в аналізі товарообороту дає можливість оцінити відповідність фактичного його збільшення по тих чи інших групах товарів стану грошових доходів населення. Вони також повинні використовуватися в прогностичному аналізі для розрахунку очікуваного зростання товарообороту залежно від темпів приросту грошових доходів населення.

3.3. Аналіз впливу забезпеченості товарами та їх використання на роздрібний товарооборот

Однією з умов успішної діяльності торговельного підприємства є забезпеченість його товарами. Це один із першочергових факторів, які лімітують обсяг роздрібного товарообороту. Уже зазначалось, що обсяг товарообороту не може перевищувати як платоспроможний попит, так і обсяг товарів, які є в наявності в кожен окремий відрізок часу роботи торговельного підприємства. Тому для безперебійної роботи і успішного виконання намічених планів товарообороту торговельна мережа повинна мати в наявності товари в обсязі і асортименті, які не тільки задовольняють попит покупців в даний період роботи, але й забезпечують певний перехідний запас на найближчу перспективу. Величина перехідного запасу товарів, в основному, залежить від очікуваного обсягу товарообороту, спроможності і надійності системи товаропостачання, а також фінансових можливостей підприємства в розрахунках за товари. Перехідний запас повинен включати і так званий страховий запас, який призначений як для задоволення непередбачених коливань попиту, так і згладжування можливих перебоїв у постачанні.

Основне завдання аналізу товарних запасів полягає у аналітичному забезпеченні управління запасами в ході торговельно-технологічних процесів і в обґрунтуванні нормативів та стратегії управління запасами на перспективу. Тому програма аналізу товарних запасів спрямована на досягнення мети управління ними. Такою метою є формування запасів у відповідності до конкретних умов розвитку товарообороту, раціональне розміщення їх в торговельній мережі та прискорення оборотності.

Аналіз товарних запасів в ході торговельно-технологічних процесів пов'язаний з оперативним управлінням цими процесами. Він спрямований на виявлення відхилень товарних запасів в цілому і по товарних групах від нормативів чи інших орієнтирів на внутрішньозвітні дати як по торговельному підприємству в цілому, так і його структурних підрозділах з метою виявлення причин цих відхилень і оперативного усунення їх негативних впливів на товарооборот. Такий аналіз товарних запасів здійснюється в комплексі оперативного аналізу роздрібного товарообороту, методика якого розкрита в § 2.7.

Для обґрунтування стратегії управління товарними запасами на близьку і більш віддалену перспективу використовують результати як оперативного, так і ретроспективного аналізу впливу забезпеченості товарами у звітному періоді на роздрібний товарооборот торговельного підприємства. При цьому враховують цільове призначення товарних запасів, за якими вони поділяються на запаси поточного зберігання, сезонного нагромадження та дострокового завезення.

Структура методики аналізу впливу комплексу факторів, пов'язаних із товарними запасами, на обсяг роздрібного товарообороту торговельного підприємства, її послідовність, взаємозв'язок основних блоків показані на рис. 3.2.

Як видно із рисунка, аналіз впливу цієї групи факторів на товарооборот включає три основні етапи. На першому етапі вивчають вплив показників товарного балансу. На другому — аналізують стан товарних запасів, оборотності товарів та виконання плану постачання. А на заключному (третьому) етапі проводять зведений підрахунок невикористаних можливостей зростання товарообороту окремих магазинів і торговельної мережі підприємства в цілому за умови усунення допущених негативних відхилень в забезпеченні товарами, а також їх використанні. Застосування в цій схемі дедуктивного підходу (від загальних показників до часткових) відповідає напрямку методики аналізу обсягу і структури товарообороту, розглянутої у попередній главі.



Рис. 3.2. Структура методики аналізу впливу на роздрібний товарооборот торговельного підприємства факторів, пов'язаних із забезпеченістю його товарами та їх використанням у торговельно-технологічному процесі

В процесі аналізу слід розрізнити показники товарних запасів і товарних ресурсів. Під товарними запасами у роздрібній торгівлі розуміють загальну масу товарів, яка знаходиться у роздрібній торговельній і складській мережі на певний момент часу. Тоді як товарні ресурси торговельного підприємства — це вся товарна маса, яка була в його розпорядженні для здійснення господарської діяльності у звітному періоді. Тому останні включають як товарні запаси на початок звітного періоду, так і весь обсяг надходження товарів з усіх можливих джерел постачання у торговельну мережу підприємства за звітний період.

Взаємозв'язок між роздрібним товарооборотом, товарними ресурсами і їх використанням виражається формулою товарного балансу:

$$Зп + Н = О + В + Зк, \quad (3.12)$$

де $Зп$ — запаси товарів на початок періоду;

$Н$ — надходження товарів;

$О$ — роздрібний товарооборот;

$В$ — інше вибуття товарів;

$Зк$ — запаси товарів на кінець звітного періоду.

Виходячи із цього можна визначити вплив кожного показника товарного балансу на обсяг роздрібного товарообороту за формулою:

$$О = Зп + Н - В - Зк. \quad (3.13)$$

При незмінності обсягу іншого вибуття товарів ($В$) існують наступні співвідношення між показниками балансового взаємозв'язку товарообороту: 1) якщо $Зк < Зп$, тоді $О > Н$; 2) якщо $Зк > Зп$, тоді $О < Н$; 3) якщо $Зк = Зп$, тоді $О = Н$.

На обсяг товарообороту позитивно впливає наявність достатньої кількості товарів на початок звітного періоду (за умови, що вони мають попит), а також виконання плану надходження товарів. Тоді як збільшення обсягу іншого вибуття товарів, наднормативні запаси і їх ріст на кінець звітного періоду можуть свідчити про зниження ефективності використання товарних ресурсів підприємства, що загалом негативно впливає на товарооборот.

Вплив кожного з показників товарного балансу на обсяг товарообороту визначають способом різниць між фактичними і плановими або базисними їх величинами. При цьому знаки при виявлених значеннях відхилень показників просявляють виходячи не з алгебраїчних, а з логічних міркувань про характер впливу кожного з факторів. Такий розрахунок складають на основі планових даних і форми № 3-торг «Звіт про продаж і запаси товарів у торговельній мережі та мережі ресторанного господарства». Він показаний в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ПОКАЗНИКІВ ТОВАРНОГО БАЛАНСУ
НА ВИКОНАННЯ ПЛАНУ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ
ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА
У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

(тис. грн)

Показники	За планом	Фактично	Відхилення (+, -)	Вплив факторів (+, -)
Залишки товарів на початок року	71,0	70,6	-0,4	-0,4
Надійшло товарів за рік	467,6	476,5	+8,9	+8,9
Інше вибуття товарів	1,6	2,0	+0,4	-0,4
Залишок товарів на кінець року	79,0	75,2	-3,8	+3,8
Роздрібний товарооборот	458,0	469,9	+11,9	+11,9

У цій таблиці всі показники товарного балансу показані у роздрібних цінах. Товарні запаси включають усі залишки товарів, незалежно від їх цільового призначення. Тобто вони показуються так, як представлені у формі № 3-торг.

Із таблиці видно, що план роздрібного товарообороту перевиконаний за рахунок надпланового надходження товарів (+8,9 тис. грн). Можливості зростання товарообороту обмежувались недостатністю фактичних товарних запасів до нормативу на початок року (-0,4 тис. грн) і надплановим збільшенням іншого вибуття товарів (+0,4 тис. грн). Значніше виконання плану надходження товарів порівняно з виконанням плану товарообороту привело до виникнення наднормативних товарних запасів (+3,8 тис. грн) на кінець року. Це мало негативний вплив на оборотність товарів.

Для ретельнішого аналізу впливу показників товарного балансу на виконання плану товарообороту проводять подібний розрахунок у розрізі окремих товарів і товарних груп (табл. 3.3).

Із табл. 3.3 видно, що вплив показників товарного балансу на товарооборот по окремих товарних групах неоднозначний. З одних товарних груп (ковбасні вироби і копченості, риба і морепродукти, масло тваринне, маргарінова і майонезна продукція та ін.) на товарооборот негативно впливали недостатні залишки товарів на початок року. З інших (кондитерські вироби, текстильні вироби для домашнього вжитку та ін.) на початок року були наднормативні запаси, які (за умови їх відповідності попиту) позитивно впливали на товарооборот.

Таблиця 3.3

**ТОВАРНИЙ БАЛАНС РОЗДРІВНОЇ
ТОРТІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА
З ТОВАРНИХ ГРУП ЗА ЗВІТНИЙ РІК**

тис. грн

	Залишки товарів на початок року		Найбільше товарів		Реалізовано товарів		Інше вибуття товарів		Залишки товарів на кінець року		Відхилення від плану реалізації товарів				
	за планом	фактично	за планом	фактично	за планом	фактично	за планом	фактично	за планом	фактично	у тому числі за рахунок зміни				
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Товари і товарні групи															
1															
Ковбасні вироби і копченості	0,2	0,1	9,2	9,5	9,1	9,2	-	-	0,3	0,4	+0,1	-0,1	+0,3	-	-0,1
Риба і морепродукти	0,5	0,4	9,6	9,0	9,3	8,7	-	-	0,8	0,7	-0,6	-0,1	-0,6	-	+0,1
Масло тваринне	0,6	0,5	10,8	11,9	10,3	10,8	0,7	0,8	0,7	0,8	+0,8	-0,1	+1,1	-0,1	-0,1
Маргарінова і майонезна продукція	1,4	1,2	13,7	13,3	13,6	13,4	-	-	1,5	1,1	-0,2	-0,2	-0,4	-	+0,4

Кондитерські вироби	2,0	2,6	34,8	36,4	33,8	35,6	-	-	3,0	3,4	+1,8	+0,6	+1,6	-	-0,4
І т.д.
Разом продтовари	23,0	24,2	327,4	345,0	313,7	333,2	0,6	0,8	36,1	35,2	+19,5	+1,2	+17,6	-0,2	-0,9
Бавовняні тканини	0,2	0,1	0,9	1,0	0,8	0,9	-	-	0,3	0,2	+0,1	-0,1	+0,1	-	+0,1
Вовняні тканини і хустки	0,4	0,3	1,3	1,4	1,3	1,2	-	-	0,4	0,5	-0,1	-0,1	+0,1	-	-0,1
Одяг і білизна	2,8	2,4	10,6	10,2	9,9	9,4	1,0	1,2	2,5	2,0	-0,5	-0,4	-0,4	-0,2	+0,5
Текстильні вироби для домашнього вжитку	1,2	1,3	3,4	2,8	3,2	2,9	-	-	1,4	1,2	-0,3	+0,1	-0,6	-	+0,2
Верхній трикотаж	1,0	0,8	0,8	0,5	1,3	1,0	-	-	0,5	0,3	-0,3	-0,2	-0,3	-	+0,2
І т.д.
Разом непродтовари	48,0	46,4	140,2	131,5	144,3	136,7	1,2	1,2	42,9	40,0	-7,6	-1,6	-8,7	-0,2	+2,9
Всього	71,0	70,6	467,6	476,5	458,0	469,9	1,6	2,0	79,0	75,2	+11,9	-0,4	+8,9	-0,4	+3,8

З окремих товарних груп не виконувався план надходження товарів. Недостатньо у торговельну мережу завозилось масла тваринного, маргаринової і майонезної продукції, одягу і білизни тощо.

Якщо врахувати, що з цих же товарних груп були занижені товарні запаси на початок періоду, а в деяких з них спостерігалось збільшення іншого вибуття товарів, то сукупний негативний вплив показників товарного балансу на реалізацію цих товарів був значним. Він міг виступати як лімітуючий фактор до обсягу товарообороту з цих товарних груп.

За такою ж методикою аналізують вплив зміни показників товарного балансу на обсяг товарообороту окремих магазинів і інших структурних підрозділів торговельних підприємств. При цьому використовують облікову інформацію про рух товарів в кожному з них і нормативи їх товарних запасів. При відсутності планових даних про надходження товарів вони можуть бути визначені за формулою балансового взаємозв'язку з використанням значень інших планових показників.

В ході аналізу забезпеченості товарообороту товарними ресурсами вивчають також ефективність їх використання. Для цього розраховують наступні показники: обсяг товарообороту на одну гривню товарних ресурсів; товарну ресурсомісткість товарообороту; частку іншого вибуття товарів в обсязі товарних ресурсів. В процесі аналізу їх порівнюють з плановими і базисними значеннями цих показників, а також відповідними показниками інших торговельних підприємств та їх структурних підрозділів.

Методику розрахунку показників ефективності використання товарних ресурсів в роздрібній торгівлі споживчого товариства показано в табл. 3.4.

Дані табл. 3.4 свідчать, що у звітному році товарооборот на одну гривню товарних ресурсів збільшився порівняно з планом лише на 0,009 грн. А обернений до нього показник товарної ресурсомісткості товарообороту знизився на 0,012 грн. Це свідчить про деяке підвищення ефективності використання товарних ресурсів магазинами споживчого товариства. Однак при цьому слід брати до уваги зміни, які відбулись у структурі товарообороту. Так, згідно з табл. 2.13 у звітному році частка продовольчих товарів у фактичному товарообороті порівняно з планом збільшилась на 2,42 %. Це позитивно вплинуло на оборотність товарів в цілому, а відповідно і на показники ефективності використання товарних ресурсів, що і було основною причиною їх покращення.

Таблиця 3.4

**ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТОВАРНИХ
РЕСУРСІВ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА
У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Показники	За планом	Фактично	Відхилення (+,-)	Виконання плану, %
1. Роздрібний товарооборот (О), тис. грн	458,0	469,9	+11,9	102,6
2. Товарні ресурси (Зп + Н), тис. грн	538,6	547,1	+8,5	101,6
3. Інше вибуття товарів (В), тис. грн	1,6	2,0	+0,4	125,0
4. Обсяг товарообороту на одну гривню товарних ресурсів (р.1: р.2), грн	0,856	0,859	+0,009	101,1
5. Товарна ресурсомісткість роздрібного товарообороту (р.2: р.1), грн	1,176	1,164	-0,012	99,0
6. Частка іншого вибуття товарів в обсязі товарних ресурсів (р.3: р.2 x 100), %	0,3	0,4	+0,1	-

Врахування в процесі аналізу впливу структури товарообороту є необхідною умовою порівняльності показників ефективності використання товарних ресурсів. Це особливо необхідно враховувати в міжгосподарських порівняннях, які доцільно проводити між однотипними підприємствами з близькою за спеціалізацією торговельною мережею.

Що стосується показника частки іншого вибуття товарів в товарних ресурсах, то згідно з даними табл. 3.4 він зріс порівняно з планом на 0,1 %, що в сумі становить 0,4 тис. грн. Вона складається з нормованих і ненормованих товарних втрат, уцінки і псування, недостач товарів, а також оптової реалізації надлишків товарів. Хоч це і частковий показник, але збільшення частки іншого вибуття товарів у товарних ресурсах опосередковано свідчить про зниження ефективності їх використання. Якщо допущено значне зростання цього показника, доцільно проаналізувати його динаміку в розрізі окремих товарних груп.

3.4. Аналіз стану товарних запасів

Товарні запаси роздрібної торгівлі включають фактичну наявність товарів у магазинах, кіосках, палатках, на дрібноптових базах, розподільчих складах, овочесховищах, а також товари, закуплені і оплачені, що знаходяться на відповідальному зберіганні у постачальника.

Основну частку всіх товарних запасів у роздрібній торгівлі становлять запаси поточного зберігання. Їх планують окремо від сезонних і цільових. Нормативи поточних запасів розробляють поквартально в сумі і днях до обороту. Їх визначають як загалом по торговельному підприємству, так і по товарних групах, а також магазинах та інших одиницях торговельної мережі. В такому ж розрізі проводять і аналіз товарних запасів. При цьому товарні запаси беруть у роздрібних цінах, тобто цінах реалізації, у яких показується обсяг товарообороту.

Однак слід відмітити, що товарні запаси в торгівлі аналізують не тільки як ресурс, необхідний для забезпечення безперервного розвитку товарообороту, але і як складову частину оборотних активів суб'єктів господарювання. Цей другий напрямок аналізу пов'язаний з оцінкою ефективності використання оборотних активів підприємства, його фінансового стану. В процесі аналізу і планування оборотних активів товарні запаси беруть по собівартості.

Найповніша інформація про товарні запаси в їх асортиментному розрізі наводиться в статистичній звітності форми № 3-торг «Звіт про продаж і запаси товарів у торговельній мережі та мережі ресторанного господарства». В цій формі на кварталні і річні дати показуються всі фактичні товарні запаси по товарах і товарних групах у роздрібних цінах. Товари відвантажені і в дорозі в них не включаються. Тоді як товари сезонного зберігання чи цільового призначення в формі № 3-торг показуються разом із запасами поточного зберігання. Тому для визначення обсягу поточних товарних запасів необхідно від усіх запасів, показаних у формі № 3-торг, відняти сезонні і цільові, якщо вони є в наявності. Однак це зробити досить складно, особливо в асортиментному розрізі, адже в обліку і звітності ці товари окремо не виділяються.

Товарні запаси сезонного зберігання в основному концентруються в оптовій ланці. Тут ведеться кількісно-сумовий облік руху товарів, є більші можливості для осібного зберігання товарів сезонного і цільового призначення, що дає можливість використання в аналізі облікової інформації про наявність цих товарів в асортименті. В роздрібних торговельних підприємствах ведеться сумовий

облік руху товарів. Тому тут цю інформацію можна одержати тільки вибіркоким шляхом, на основі первинних документів, якими оформляють рух товарів, а також інвентаризаційних описів.

Статистична і бухгалтерська звітність дає можливість отримати інформацію про товарні запаси тільки на кварталні і річні дати. Фактичні товарні запаси в загальному їх обсязі на перше число кожного місяця по продажній їх вартості можна одержати із облікових реєстрів (журнал К-3, журнал-ордер Ж-7/І-СК) або відповідних машинограм, а також товарно-грошових звітів.

В райспоживспілці аналіз поточних товарних запасів проводять загалом по торгівлі своєї системи, по споживчих товариствах, підприємствах власного господарства. А в районному споживчому товаристві аналізують товарні запаси по підприємствах, які входять у його склад. В свою чергу споживчі товариства і інші підприємства здійснюють аналіз товарних запасів по магазинах.

Процес аналізу стану поточних товарних запасів в торгівлі включає наступні аналітичні процедури:

- визначення відповідності фактичних товарних запасів нормативам;

- виявлення і оцінку змін, які відбулись з товарними запасами за звітний період;

- розрахунок впливу факторів на відхилення товарних запасів від нормативу чи відповідних показників на попередні звітні дати;

- оцінку раціональності розміщення товарних запасів у торговельній мережі;

- підсумкову оцінку стану товарних запасів і їх відповідності завданням забезпечення виконання плану товарообороту.

Аналізуючи стан товарних запасів поточного зберігання, визначають відповідність фактичних запасів встановленим нормативам як у сумі, так і в днях до обороту. Рівень запасів в днях ще називають показником забезпеченості товарообороту товарними запасами. Він виражає взаємозв'язок між абсолютним розміром товарних запасів і обсягом товарообороту.

Товарні запаси в днях визначають шляхом ділення фактичної суми товарних запасів, які є на певну дату, на одноденний товарооборот. Однак слід зауважити, що в практиці аналітичної роботи для визначення товарних запасів у днях на кінець звітного періоду можуть використовуватись різні показники товарообороту. В одних випадках беруть фактичний товарооборот за попередній місяць, у других — за попередній квартал, а у третіх — плановий оборот на наступний квартал.

Аналізуючи дані за місяць, товарні запаси в днях на кінець місяця визначають до фактичного товарообороту за цей місяць. При

вивченні фактичних запасів на основі квартальних даних їх розрахунок у днях на кінець кварталу проводять виходячи із фактичного квартального обороту за звітний період. В процесі аналізу ці показники товарних запасів порівнюють із нормативом звітного кварталу, що дозволяє оцінити фактичну забезпеченість товарообороту товарними запасами в минулому кварталі.

Однак товарні запаси на кінець кварталу є одночасно і залишками товарів на початок наступного періоду, для торгівлі в якому вони призначені. Тому, щоб визначити забезпеченість товарообороту в наступному кварталі товарними запасами, які є в залишку на його початок, розраховують запаси в днях, виходячи із планового одноденного обороту наступного кварталу. Цей показник порівнюють із нормативом товарних запасів на наступний квартал.

При оцінці відхилень фактичних запасів товарів від нормативу виходять з того, що значне зниження їх щодо нормативу негативно впливає на виконання плану товарообороту. А надмірні запаси приводять до сповільнення оборотності товарів, необхідності додаткового залучення коштів в оборот, збільшення витрат обігу, пов'язаних із зберіганням товарів, процентами за кредит.

Для оцінки стану поточних товарних запасів і їх відповідності товарообороту протягом звітного року і на найближчу перспективу складають табл. 3.5.

Як видно з таблиці, товарні запаси поточного зберігання в роздрібній торгівлі споживчого товариства протягом звітного року відхилялись від установлених нормативів як в одну, так і в другу сторони. Причому ці відхилення спостерігались не тільки на квартальні дати, але й на початок кожного місяця в середині кварталів. Найбільш заниженими порівняно з нормативом були товарні запаси на початок другого кварталу — 3,7 дня до обороту, що становить 5,1 % від нормативу ($\frac{3,7 \cdot 100}{72,4}$). Тоді як найбільше перевищення фа-

ктичних товарних запасів над нормативом спостерігалось на початок лютого місяця і становило 6,2 дні, або 8,6 % від нормативу ($\frac{6,2 \cdot 100}{72,4}$).

На кінець першого, третього і четвертого кварталів фактичні товарні запаси в днях були заниженими, порівняно з нормативами як звітних, так і наступних кварталів. А це не сприяло активізації торгівлі в перших місяцях наступних кварталів.

Таблиця 3.5

СТАН ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ

Квартали	Одиниці виміру	Норматив товарних запасів на точний квартал	Фактичні товарні запаси				Відхилення фактичних товарних запасів від нормативу (+, -)				Товарні запаси в днях на кінець кварталу	Відхилення в днях нерасходованих товарних запасів в днях на кінець кварталу від нормативу (+, -)			
			на початок кварталу	на початок трьох місяців	на кінець кварталу	на кінець трьох місяців	на початок кварталу	на початок трьох місяців	на кінець кварталу	на кінець трьох місяців					
I	тис. грн дні	71,0 72,4	70,6 72,0	71,5 78,6	70,8 76,9	68,0 69,4	-0,4 -0,4	+0,5 +6,2	-0,2 +4,5	-3,0 -3,0	-	-	4,0		
II	тис. грн дні	72,5 60,4	68,0 56,7	72,0 62,0	75,1 60,6	76,1 63,4	-4,5 -3,7	-0,5 +1,6	+2,6 +0,2	+3,6 +3,0	-	-	52,8	+0,3	
III	тис. грн дні	77,6 52,0	76,1 51,1	77,4 54,9	75,2 49,1	74,8 50,2	-1,5 -0,9	-0,2 +2,9	-2,4 -2,9	-2,8 -1,8	-	-	49,9	-	4,1
IV	тис. грн дні	79,0 51,0	74,8 48,2	72,6 47,8	76,3 53,4	75,2 48,5	-4,2 -2,8	-6,4 -3,2	-2,7 +2,4	-3,8 -2,5	-	-	57,8	-	1,2
											64,7	52,5	54,0	59,0	

В ході аналізу важливо також знайти відхилення фактичних товарних запасів на кінець року (кварталу) від нормативу наступного періоду не тільки в днях, але й в абсолютній сумі. Щоб його розрахувати, необхідно відхилення товарних запасів на кінець кварталу від нормативу запасів на наступний квартал у днях (гр. 14 табл. 3.5) помножити на середньоденний плановий товарооборот наступного кварталу.

В нашому прикладі при середньоденному плановому товарообороті на перший квартал наступного року 1,3 тис. грн фактичні запаси поточного зберігання на 1 січня становлять 57,8 дня (75,2:1,3). Їх відхилення від нормативу товарних запасів на перший квартал складало 1,2 дня (57,8 – 59,0), а заниження щодо нормативу становило — 1,6 тис. грн [$1,3 \cdot (-1,2)$].

В процесі аналізу товарних запасів поточного зберігання вивчають не тільки їх відповідність нормативам, але й зміни фактичних обсягів за звітний період. Для цього порівнюють товарні запаси як в сумі, так і в днях на дві дати (наприклад, на початок і кінець року або кварталу). Виявлені фактичні зміни обсягу товарних запасів за звітний період порівнюють із відхиленнями їх планових обсягів, передбачених нормативами на початок і кінець періоду.

Так, згідно з даними табл. 3.5 фактична сума товарних запасів поточного зберігання в роздрібній торгівлі споживчого товариства на кінець року збільшилась порівняно з його початком на 4,2 тис. грн (75,2 – 71,0). Однак рівень товарних запасів на кінець року в днях до обороту зменшився на 23,9 дня (48,5 – 72,4). Тоді як планом було передбачено збільшення абсолютної суми товарних запасів до кінця року на 8,0 тис. грн (79,0 – 71,0) і одночасно зниження їх рівня на 21,4 дня (51,0 – 72,4). Наднормативне зменшення рівня товарних запасів становило 2,5 дня (21,4 – 23,9). Щоб вияснити причини цих відхилень, необхідно вивчити фактори, які впливають на товарні запаси.

Величина товарних запасів у роздрібній торгівлі в основному залежить від наступних факторів: обсягу і структури товарообороту; сезонності попиту; ритмічності і надійності заводу товарів; матеріально-технічної бази торгівлі і її розміщення; фінансових можливостей торговельної організації (підприємства) в розрахунках за товари. Ці фактори повинні враховуватись в процесі розробки нормативів товарних запасів.

Аналізуючи причини відхилень товарних запасів від нормативу на кінець звітної періоду в абсолютній сумі, використовують дані фактичного і планового товарних балансів за звітний період. Взає-

мозв'язок між товарними запасами на кінець звітного періоду (Зк) і іншими показниками товарного балансу виражається формулою:

$$Зк = Зп + Н - О - В \quad (3.14)$$

Використовуючи цю формулу, можна розрахувати вплив кожного з показників товарного балансу на відхилення фактичної суми товарних запасів на кінець звітного періоду від нормативу. При цьому застосовується така ж методика розрахунків, як і для визначення впливу показників товарного балансу на обсяг товарообороту (табл. 3.2 і 3.3).

Відхилення загального обсягу товарних запасів від нормативу дорівнює сумі відхилень запасів по кожній групі товарів. Тому важливе значення має аналіз товарних запасів в асортиментному розрізі. Він дає можливість виявити, з яких груп товарів було заниження запасів щодо нормативу або за рахунок яких товарів було допущено затоварення.

В процесі аналізу стану товарних запасів за асортиментом на основі річної та квартальної статистичної звітності про продаж та запаси товарів у торговельній мережі і планових даних складають аналітичні таблиці, в яких на початок і кінець звітного періоду перевіряють відповідність фактичних поточних товарних запасів нормативам з кожної групи товарів. Визначають також зміни за аналізований період розміру самих нормативів і фактичних запасів товарів як в сумі, так і днях до обороту. Це дає можливість виявити, з яких товарних груп запаси були завищеними, а з яких їх не вистачало, а також оцінити зміни в структурі товарних запасів за звітний період.

Якщо товарні запаси з окремих товарних груп значно відхилились від нормативів, аналізують причини цих відхилень. Найчастіше причинами відсутності окремих груп товарів в торговельній мережі є несвоєчасне завезення товарів; виконання заявок магазинів не в повному обсязі; складання заявок на товари завідувачами магазинів без достатнього вивчення попиту; відсутність належного контролю з боку торговельного відділу за постачанням товарів.

Аналіз повинен також проводитись з огляду на виявлення випадків затоварювання, причин слабкої реалізації деяких товарів. Тому при наявності значних наднормативних залишків з окремих груп товарів необхідно з'ясувати відповідність їх внутрішньогрупового асортименту купівельному попиту населення. Для цього на основі матеріалів вибіркового обстежень і актів інвентаризації товарів в магазинах вивчають їх номенклатуру, артикули, фасони, розміри і сорти.

Причини виникнення значних наднормативних товарних залишків найчастіше наступні: невиконання плану роздрібного товарообо-

роту; завезення товарів без достатнього врахування попиту; вузький внутрішньогруповий асортимент; утворення залишків неходових товарів; недостатня реклама та інші, пов'язані з недоліками в організації торгівлі. Слід також звернути увагу і на обґрунтованість нормативів запасів, так як від цього залежить стан товарних запасів.

Під час аналізу особливу увагу приділяють неходовим і залежаним товарам, які іноді з'являються у зв'язку із невисокою їх якістю, невідповідністю моді і сучасним вимогам покупців, негнучкою ціною політикою. Вони можуть з'являтися не тільки по товарних групах, які є в наднормативних залишках, але і по тих, що знаходяться в межах нормативу. Якщо неходові товари є в наявності, з'ясовують їх види, сорти, можливості реалізації за зниженими цінами чи іншого використання.

Аналізуючи товарні запаси в роздрібній торгівлі райспоживспілки (райСТ), дають оцінку раціональності їх розміщення між ланками системи. Якщо є випадки наявності великих наднормативних залишків товарів окремих груп в магазинах одних споживчих товариств і відсутності цих же товарів в інших, то це свідчить про те, що в системі райспоживспілки слід провести роботу з упорядкування запасів, приведення їх у відповідність до потреб розвитку товарообороту.

Аналіз товарних запасів у роздрібній торгівлі слід проводити в ув'язці з аналізом залишків товарів на оптовій базі райспоживспілки, якщо вона має свій опт. Це дозволяє виявити недоліки в постачанні роздрібною торговельною мережею, адже показує, яких товарів не вистачає в магазинах споживчих товариств при наявності їх, іноді навіть у надлишку, на оптовій базі. Слід відмітити, що такі явища можуть спостерігатись навіть і в тих випадках, коли фактичні запаси товарів загалом відповідають нормативам.

Оперативний аналіз стану товарних запасів у магазинах проводять на основі товарно-грошових звітів матеріально відповідальних осіб в процесі їх приймання, обробки і затвердження. Причому контролюють не тільки відповідність залишків товарів на звітні дати установленим лімітам, але і з'ясовують дотримання асортиментного мінімуму. Для цього використовують акти інвентаризації, матеріали обстежень магазинів, дані оперативного кількісно-сумового обліку руху товарів, який ведуть працівники магазинів.

Із результатів наукових досліджень відомо, що приблизно 80 % товарообороту будь-якого магазину покривається за рахунок 20 % усіх видів товарів, запаси яких підтримуються⁶. Ці товари мають

⁶ Джоунз Г. Торговий бізнес: як організувати і управляти / Джоунз Г.; [пер. с англ]. — М.: Инфра-М, 1996. — С. 249.

підвищений попит і становлять основу асортименту. Тому, аналізуючи стан товарних запасів в магазинах, першочергову увагу приділяють цим товарам. Особливо важливо ґрунтовно вивчити їх внутрішньогруповий асортимент. Слід з'ясувати, чи дотримувалась рівновага між шириною і глибиною асортименту, а також оцінити відповідність асортименту товарів розробленій моделі запасів.

Моделі товарних запасів для магазинів розробляють з врахуванням обраних ними принципів торговельної політики, спеціалізації, розміщення, розмірів площ. Аналіз запасів товарів в тісній ув'язці з обсягом їх реалізації дозволяє удосконалювати ці моделі з метою максимізації збуту і доходів.

Деякі особливості має аналіз товарних запасів сезонного зберігання і дострокового завозу. Нормативи цих запасів розробляють в абсолютних сумах на кінець кожного кварталу. В процесі аналізу фактичні суми цих товарних запасів порівнюють з нормативами на кінець кварталу. Дають оцінку їх асортименту, якості, умов зберігання. Контролюють також дотримання графіків завозу цих товарів. Таким чином з'ясовують, як забезпечила (забезпечило) кооперативна організація (підприємство) потреби майбутнього сезону. А по товарах дострокового завозу дають оцінку забезпеченості потреби в товарах на період аж до можливості подальшого надходження цих товарів.

За результатами аналізу стану товарних запасів повинні бути розроблені конкретні пропозиції з їх нормалізації, приведення у відповідність до намічених завдань розвитку товарообороту. В цих пропозиціях слід передбачити максимальне використання можливостей для збільшення обсягу роздрібного товарообороту, вдосконалення моделей товарних запасів, проведення гнучкої цінової політики, підвищення обґрунтованості заявок на товари, використання прогресивних форм завозу товарів, збільшення їх частоти тощо.

3.5. Аналіз оборотності товарів

В торгівлі постійно відбувається реалізація товарів і поповнення товарних запасів. Чим швидше здійснюється цей процес, тим менше оборотного капіталу потрібно для його здійснення, тим нижчі витрати обігу. Тому швидкість обертання товарів являється важливим параметром ефективності торговельної діяльності.

Для характеристики оборотності товарів використовують два показники:

- час обертання товарів у днях;
- швидкість обертання товарів у разях.

Ці показники розраховують за наступними формулами:

$$T = \frac{\bar{3} \cdot D}{O}; \quad (3.15)$$

$$K = \frac{O}{\bar{3}}, \quad (3.16)$$

де T — тривалість одного обороту в днях;

K — коефіцієнт оборотності товарів у звітному періоді в разях;

$\bar{3}$ — середні товарні запаси;

D — кількість днів в періоді;

O — товарооборот.

Середньомісячні залишки товарів визначають способом простої середньої за сумою запасів на початок і кінець місяця, поділеною на два. Середньоквартальні і середньорічні запаси розраховують за формулою середньої хронологічної:

$$\bar{3} = \frac{0,53_1 + 3_2 + \dots + 3_{n-1} + 0,53_n}{n-1}, \quad (3.17)$$

де 3_n — величина запасів на кінець n -го періоду.

Для визначення середньоквартальних запасів використовують дані на чотири місячні дати. Середньорічні визначають за 13 місячними, або 5 кварталними залишками товарів. Чим більша кількість складових використовується для визначення середніх запасів, тим точнішим є розрахунок показників оборотності товарів.

Кількість днів в періодах умовно приймається для місяця — 30, кварталу — 90, року — 360, незалежно від фактичної кількості календарних днів у них.

Показник часу обертання товарів в днях виражає час, за який обернувся середній товарний запас. Тоді як швидкість обертання товарів у разях показує, скільки разів обернувся середній товарний запас за відповідний період.

Ці показники характеризують оборотність товарів в двох аспектах за один і той же період. Тому між ними є взаємозв'язок, який виражається формулами:

$$T = \frac{D}{K}; \quad (3.18)$$

$$K = \frac{D}{T}. \quad (3.19)$$

Знаючи значення одного показника оборотності товарів, за цими формулами можна розрахувати другий.

В процесі аналізу використовують не тільки фактичні показники оборотності, розраховані за звітний чи попередні до нього періоди (роки, квартали), але і планові показники. Планова оборотність товарів визначається поквартально. Нормативами оборотності служать розраховані по кварталах нормативи запасів в днях. Якщо аналізують дані за рік, то для знаходження планових середньорічних запасів беруть нормативи товарних запасів чотирьох кварталів у сумі і ділять на чотири. Для знаходження планової оборотності товарів у звітному році нормативні середньорічні запаси ділять на плановий одноденний товарооборот цього періоду.

Слід звернути увагу на принципову відмінність змісту показників «оборотність товарів» і «стан товарних запасів у днях до обороту». Хоч обидва вони виражаються в днях, однак, оборотність товарів розраховується за період і показує середню тривалість перебування товарів у вигляді товарних запасів, тоді як запаси товарів у днях розраховуються на конкретну дату і показують рівень забезпеченості товарообороту запасами, або на скільки днів торгівлі вистачить цих запасів.

Аналіз оборотності товарів проводять в цілому по роздрібній торгівлі системи райспоживспілки, споживчого товариства чи іншого підприємства, а також у розрізі товарних груп. Під час аналізу фактичні показники оборотності товарів порівнюють з плановими і базисними показниками. Знаходять відхилення і визначають, чим обумовлені ці відхилення, тобто розраховують вплив факторів на зміну оборотності товарів.

Відхилення фактичного часу обертання товарів в днях від планового із знаком «мінус» означає прискорення оборотності, адже зменшується тривалість перебування товарів у стані товарних запасів. І навпаки, відхилення цього показника із знаком «плюс» свідчить про сповільнення оборотності.

Розрахунок оборотності товарів у роздрібній торгівлі споживчого товариства показано в табл. 3.6.

Дані табл. 3.6 показують, що тривалість обертання товарів у роздрібній торгівлі споживчого товариства у звітному році становила 56,1 дня при плані 59,1 дня. Тобто оборотність товарів прискорилась на 3 дні (56,1 - 59,1). Однак по непродовольчих товарах вона сповільнилась на 0,2 дня, а по продовольчих прискорилась на 1,7 дня. Щоб вияснити причини цих відхилень необхідно вивчити вплив факторів на зміну показників оборотності товарів.

Таблиця 3.6

**ОБОРОТНІСТЬ ТОВАРІВ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Товарні групи	Товарооборот, тис. грн		Середньорічні товарні запаси, тис. грн		Оборотність товарів у днях			
	за планом	фактично	за планом	фактично	за планом	фактично	відхилення від плану	
							прискорення /-/ -	сповільнення +/- +
Продовольчі товари	313,7	333,2	29,6	29,7	34,0	32,3	-1,7	-
Непродовольчі товари	144,3	136,7	45,4	43,2	113,5	113,7	-	+0,2
Всього	458,0	469,9	75,0	72,9	59,1	56,1	-3,0	-

Швидкість обертання товарів у днях загалом по торговельному підприємству формується під впливом двох комплексних факторів:

- зміни структури товарообороту;
- оборотності окремих товарів і товарних груп.

Швидкість обертання окремих товарів суттєво відрізняється. Тому збільшення в товарообороті частки товарів з вищим рівнем оборотності за інших однакових умов позитивно впливає на загальний показник оборотності товарів. І навпаки, зростання в обороті частки товарів, термін реалізації яких більший, веде до сповільнення оборотності.

Оборотність продовольчих товарів загалом значно вища, ніж непродовольчих. Тому збільшення частки продтоварів в товарообороті торговельного підприємства сприяє прискоренню оборотності, а непродовольчих — сповільненню.

У той же час оборотність окремих товарів і товарних груп залежить від впливу зміни обсягу товарообороту і середніх запасів цих товарів. Черговість впливу розглянутих факторів на оборотність товарів торговельного підприємства показана на рис. 3.3.

Враховуючи таку черговість факторів, методика розрахунку їх впливу на оборотність товарів включає два етапи. На першому етапі розраховують вплив на зміну оборотності товарів двох комплексних факторів — структури товарообороту і оборотності окремих

товарів і товарних груп. На другому етапі аналізу визначають вплив на оборотність окремих груп товарів обсягу їх обороту і середніх запасів.

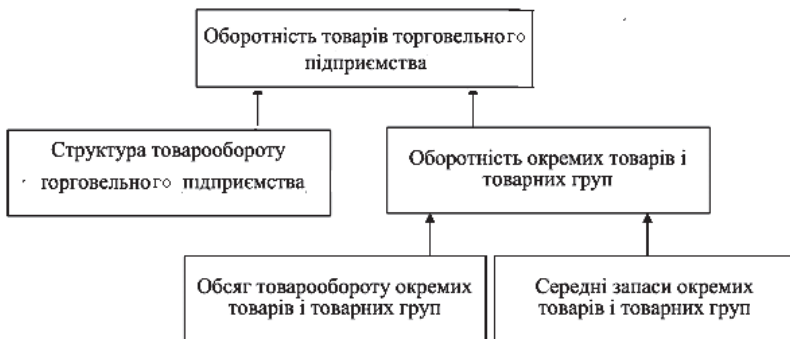


Рис. 3.3. Черговість впливу факторів на оборотність товарів

Слід також відмітити, що серед факторів, які впливають на структуру товарообороту, важливу роль відіграє структура товарних запасів. Вплив цього фактора вивчають в ході аналізу загального обсягу і структури товарообороту.

Щоб визначити вплив перших двох факторів на оборотність товарів по торговельному підприємству загалом, розраховують скориговане значення показника оборотності способом процентних чисел за формулою:

$$Tck = \sum_{i=1}^n \frac{Ti_0 \cdot Ci_1}{100}, \quad (3.20)$$

де Tck — час обертання товарів у днях при плановому (базисному) обсязі товарообороту, планових (базисних) середніх товарних запасах і фактичній структурі товарообороту;

Ti_0 — планова (базисна) оборотність товарів по i -тій товарній групі;

Ci_1 — частка i -тої товарної групи у фактичному обсязі товарообороту;

n — кількість товарних груп.

Вплив факторів на відхилення показника оборотності товарів торговельного підприємства від планових чи базисних показників розраховують наступним чином:

$$\Delta T_{(c)} = Tck - T_0; \quad (3.21)$$

$$\Delta T_{(T_i)} = T_1 - T_{ck} , \quad (3.22)$$

де $\Delta T_{(c)}$ — вплив структури товарообороту;

$\Delta T_{(T_i)}$ — вплив оборотності окремих товарів і товарних груп;

T_1 і T_0 — фактична і планова (базисна) тривалість одного обороту в днях.

Розрахунок впливу цих факторів на зміну показників оборотності товарів у роздрібній торгівлі споживчого товариства показаний у табл. 3.7.

Із таблиці видно, що плановий показник оборотності товарів, перерахований на фактичну структуру товарообороту роздрібної торгівлі споживчого товариства, становив 57,1 дня ($5713,4 : 100$).

На 2,4 % порівняно з планом збільшилась у товарообороті питома вага продовольчих товарів і відповідно зменшилась частка непродовольчих. Ці структурні зміни сприяли прискоренню оборотності товарів у роздрібній торгівлі споживчого товариства на 2 дні ($57,1 - 59,1$). Тоді як зміна оборотності окремих груп товарів — прискорення її по групі продовольчих товарів на 1,7 дня і сповільнення по непродовольчих на 0,2 дня — сприяли прискоренню оборотності всіх товарів на 1 день ($56,1 - 57,1$). Отже, обидва фактори мали позитивний вплив на зміну загального показника оборотності товарів.

Як уже відзначалось, швидкість обертання окремих товарів залежить від обсягу їх реалізації і величини середніх запасів. Перевиконання плану товарообороту позитивно впливає на оборотність товарів. Тоді як наявність наднормативних запасів призводить до сповільнення оборотності товарів, а зниження їх щодо нормативу сприяє прискоренню оборотності. Однак занижені товарні запаси можуть позитивно впливати на оборотність тільки тоді, якщо вони не впливають негативно на обсяг товарообороту. А це може бути за умови, якщо занижені запаси компенсувались покращенням постачання товарів за рахунок збільшення частоти їх завою, забезпечення його ритмічності, виконання заявок магазинів не тільки за обсягом, але і асортиментом.

Якщо занижені товарні запаси утворились у зв'язку з недостатнім надходженням товарів, наявністю перебоїв у постачанні торговельної мережі, звуженням асортименту, то в даному випадку прискорення оборотності товарів за рахунок дії цього фактору не може розглядатись як позитивне явище.

Для вивчення впливу факторів на оборотність окремих товарів або товарних груп складають табл. 3.8.

Таблиця 3.7

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ОБОРОТНІСТЬ ТОВАРІВ
У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЗА ЗВІТНИЙ РІК**

Товарні групи	Структура товарообороту, % до підсумку			Оборотність товарів, дні			Процентні числа (гр.3 x гр.5)	Вплив факторів на зміну оборотності товарів у днях	
	за планом	фактично	відхилення	за планом	фактично	Відхилення (- прискорення, + сповільнення)		структури обороту	оборотності окремих товарних груп
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>
Продовольчі товари	68,5	70,9	+2,4	34,0	32,3	-1,7	2410,6	-	-
Непродовольчі товари	31,5	29,1	-2,4	113,5	113,7	+0,2	3302,8	-	-
Всього	100,0	100,0	-	59,1	56,1	-3,0	5713,4	-2,0	-1,0

Таблиця 3.8

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ОБОРОТНІСТЬ
ОКРЕМИХ ГРУП ТОВАРІВ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЗА ЗВІТНИЙ РІК**

Товарні групи	Оборотність товарів, дні					
	за планом	при фактичних середніх запасах і плановому обороті	фактично	відхилення від плану		
				всього	в тому числі за рахунок зміни	
					середніх товарних запасів (гр. 3 – гр. 2)	обсягу товарообороту (гр. 4 – гр. 3)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Продовольчі товари	34,0	34,1	32,3	-1,7	+0,1	-1,8
Непродовольчі товари	113,5	108,0	113,7	+0,2	-5,5	+5,7
Всього	59,1	57,4	56,1	-3,0	-1,7	-1,3

Скориговану оборотність товарів при фактичних середньорічних запасах і плановому товарообороті (гр. 3 табл. 3.8) розраховано по кожній групі товарів за даними табл. 3.6.

Із розрахунку видно, що на прискорення оборотності продовольчих товарів позитивно вплинуло перевиконання плану товарообороту, а негативно вплинула — наявність наднормативних запасів. По непродовольчих товарах сповільнення оборотності товарів було допущено за рахунок значного недовиконання плану товарообороту. Тоді як зниження запасів щодо нормативу по цій групі товарів сприяло прискоренню оборотності. Однак цей вплив не можна оцінити позитивно, адже зниження запасів непродовольчих товарів щодо нормативу було однією з причин невиконання плану товарообороту по цій групі товарів у звітному році.

За такою ж методикою аналізують оборотність товарів в окремих магазинах. Однак тут не завжди є дані про обсяги товарообороту і запасів по групах товарів, що обмежує можливості аналізу.

Прискоренню оборотності товарів сприяють заходи, спрямовані на ріст обсягу товарообороту і нормалізацію товарних запасів.

3.6. Аналіз надходження товарів

Важливою умовою нормального розвитку роздрібного товарообороту є своєчасне надходження товарів у необхідній кількості і асортименті. Тому, вивчаючи вплив факторів на товарооборот, значну увагу приділяють постачанню товарів у роздрібну торговельну мережу.

В райспоживспілках аналіз надходження товарів проводять по всій роздрібній торговельній мережі, по кооперативах і підприємствах власного господарства. У районних споживчих товариствах такий аналіз проводять у цілому по роздрібній торгівлі, по роздрібних торговельних об'єднаннях, а в останніх — по магазинах. У споживчих товариствах аналізують надходження товарів у роздрібну мережу в цілому і по магазинах.

Аналіз виконання плану надходження товарів проводять за кожен місяць, квартал і рік. Оцінку ритмічності їх надходження дають по місяцях і кварталах, а в ході оперативного аналізу товарообороту — за тиждень чи інший період, за який складають звітність матеріально відповідальні особи.

У ході аналізу поповнення товарних запасів необхідно дати оцінку виконання плану постачання і ритмічності надходження товарів; виявити причини відхилень від плану постачання за обсягами, асортиментом, постачальниками і строками постачання; оцінити вплив цих відхилень на товарооборот; виявити недоліки в організації товаропостачання роздрібною торговельною мережі.

Для аналізу показників надходження товарів використовують статистичну звітність — форма № 3-торг «Звіт про продаж і запаси товарів у торговельній мережі та мережі ресторанного господарства»; планові розрахунки товарного забезпечення і надходження товарів; договори з постачальниками товарів; графіки завозу товарів у магазини; документацію, якою оформляють надходження товарів; дані оперативного обліку виконання договорів з постачальниками і виконання заявок магазинів на завезення товарів.

Надходження і реалізація — це дві взаємопов'язані сторони процесу обертання товарів у роздрібній торгівлі. Збільшення реалізації товарів обумовлює необхідність росту обсягів їх надходження. У свою чергу ріст надходження товарів створює умови для зростання товарообороту. Тому, аналізуючи надходження товарів, необхідно перш за все розглянути взаємозв'язок між товарними ресурсами і реалізацією як в цілому, так і по товарних групах. Для цього використовують планові і фактичні товарні баланси.

Розглянемо взаємозв'язок надходження і реалізації товарів на основі показників товарного балансу, наведеного вище (див. табл. 3.2). У звітному році план надходження товарів у роздрібну торговельну мережу споживче товариство перевиконало на 8,9 тис. грн, тоді як товарооборот збільшився на 11,9 тис. грн. Інтенсивніша реалізація товарів порівняно із їх надходженням відбувалась за рахунок перехідних запасів. Тому залишок товарів на кінець року був меншим від нормативу на 3,8 тис. грн. Все це свідчить про те, що навіть за умови перевиконання плану надходження товарів воно не відповідало темпам розвитку товарообороту і не забезпечило нормальний перехідний запас товарів на кінець звітного періоду.

В процесі дальшого аналізу необхідно виявити, з яких груп товарів була необхідність у збільшенні обсягів постачання. Для цього використовують наведений вище (табл. 3.3) товарний баланс роздрібною торгівлі споживчого товариства з товарних груп. Він дає можливість виявити, з яких груп був не виконаний план надходження товарів навіть при загальному його перевиконанні, а також оцінити вплив цього фактора на товарооборот і товарні запаси.

Подальше поглиблення аналізу надходження товарів полягає у вивченні причин невиконання плану за асортиментом. А це вимагає оцінки виконання постачальниками договірних зобов'язань, а також стану організації залучення в оборот додаткових джерел поповнення товарних запасів самим торговельним підприємством.

В ході аналізу також дають оцінку змін у структурі джерел надходження товарів у роздрібну торговельну мережу. Для цього складають табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**ДЖЕРЕЛА НАДХОДЖЕННЯ ТОВАРІВ
У РОЗДРІБНУ ТОРГОВЕЛЬНУ МЕРЕЖУ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА
У ДРУГОМУ КВАРТАЛІ ЗВІТНОГО РОКУ**

Постачальники товару	За планом		Фактично			Відхилення (+,-)	
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	% виконання плану	в сумі	в питомій вазі, %
Торгові бази							
Міжрайонна база ОСС	34,7	32,0	34,6	29,9	99,7	-0,1	-2,1
Універсальна база ОСС	10,3	9,5	10,4	9,0	101,0	+0,1	-0,5
База системи РСС	16,9	15,6	18,0	15,5	106,5	+1,1	-0,1
Інші гуртові бази та посередники	9,0	8,3	6,6	5,7	73,3	-2,4	-2,6
Разом	70,9	65,4	69,6	60,1	98,2	-1,3	-5,3
Промислові підприємства та інші постачальники							
Власні підприємства системи райспоживспілки	18,0	16,6	21,3	18,4	118,3	+3,3	+1,8
Підприємства місцевої промисловості	4,8	4,4	7,9	6,8	164,5	+3,1	+2,4
Інші постачальники товарів	14,8	13,6	16,9	14,7	114,2	+2,1	+1,1
Разом	37,6	34,6	46,1	39,9	122,6	+8,5	+5,3
Всього	109,5	100,0	115,7	100,0	106,6	+7,2	-

Із таблиці видно, що план надходження товарів в цілому був виконаний на 106,6 %. Тоді як план надходження від оптових баз та інших посередників недовиконаний на 1,8 %, а від безпосередніх виробників — перевиконаний на 22,6 %. Це привело до зменшення в джерелах надходження товарів питомої ваги оптових баз на 5,3 % і відповідного збільшення частки промислових підприємств.

Значно зріс порівняно із запланованим обсяг надходження товарів від промислових підприємств системи райспоживспілки та інших підприємств місцевої промисловості. Такі зміни в структурі джерел постачання роздрібною торговельною мережею споживчого товариства є позитивними, адже свідчать про зменшення у загально-

му обсязі надходження товарів частки посередників та збільшення питомої ваги місцевих джерел поповнення товарних запасів.

Аналізуючи надходження товарів, дають оцінку виконання договорів окремими постачальниками за кількістю, асортиментом, якістю та строками завезення. Для цього використовують дані оперативного обліку виконання договорів постачальниками, матеріали обліку претензій за невиконання договірних зобов'язань.

Якщо допускались порушення договорів окремими постачальниками, вивчають їх причини, а також виясняють, чи приймалися торговельним підприємством достатні заходи впливу на постачальників, передбачені законодавством і умовами договорів.

Однак невиконання договорів може бути не тільки з вини постачальника, але й торговельного підприємства, якщо несвоєчасно надсилаються замовлення на товари, є відмови від замовлень, порушується порядок розрахунків тощо. У цьому випадку слід виявити винних і причини, які спричинили обмеження поставок окремих товарів.

У споживчих товариствах та інших самостійних торговельних підприємствах значна увага повинна приділятися аналізу надходження товарів в окремі магазини і особливо у ті з них, які найбільш віддалені від баз постачання, або не справились з виконанням плану товарообороту. Такий аналіз доцільно проводити у взаємозв'язку із товарооборотом і товарними запасами магазинів. Це дозволяє одночасно з оцінкою виконання плану надходження товарів у магазини виявити вплив надходження і стану товарних запасів на відхилення фактичного їх товарообороту від планового. З цією метою складають аналітичну табл. 3.10.

Із даних табл. 3.10 видно, що у всіх магазинах плановий обсяг надходження товарів був більшим від плану товарообороту. Тобто передбачались сприятливі умови для його виконання. Тоді, як фактичне надходження товарів у окремі магазини було меншим від запланованого. Однак це не мало негативного впливу на виконання плану товарообороту, адже у більшості магазинів фактичне надходження товарів було вищим від запланованих обсягів товарообороту. Виняток становив магазин «Промтовари», де фактичне надходження товарів було не тільки меншим від запланованого, але й нижчим від плану реалізації товарів. Разом з тим недовиконання плану надходження протягом кварталу не було перекрито товарами, що перебували у залишках на початок періоду. Це може свідчити про невідповідність асортиментної структури запасів попиту покупців. Очевидно, що все це в сукупності і було однією з основних причин невиконання плану товарообороту цим магазином у другому кварталі.

Таблиця 3.10

**СТАН ТОВАРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗДІРІБНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ДРУГОМУ КВАРТАЛІ ЗВІТНОГО РОКУ**

(тис. грн.)

Магазини	Роздрібний товарооборот			План на кожний товар	Запаси товарів		Фактичне надходження товарів (3+7-6)	Відхилення фактичного надходження від плану (+,-)		Норматив товарних запасів на квартал	Відхилення фактичних запасів від нормативу (7-11)
	за планом	фактично	відхилення від плану		на початок кварталу	на кінець кварталу		надходження товарів (8-5)	товарообороту (8-2)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Гастроном	13,8	14,6	+0,8	16,5	4,0	4,2	14,8	-1,7	+1,0	3,7	+0,5
Промтовари	3,6	3,4	-0,2	3,8	1,7	1,8	3,5	-0,3	-0,1	1,5	+0,3
Госптовари	2,7	3,0	+0,3	2,5	1,2	1,4	3,2	+0,7	+0,5	1,7	-0,3
Будматеріали	10,7	10,8	+0,1	13,1	3,1	3,2	10,9	-2,2	+0,2	3,0	+0,2
Товари повсякденного попиту	2,3	2,8	+0,5	2,5	0,7	0,9	3,0	+0,5	0,7	0,8	+0,1
І т.д.
Всього	100,7	107,6	+6,9	108,5	68,0	76,1	115,7	+7,2	+15,0	72,5	+3,6

Як уже зазначалось, приблизно 80 % продажу будь-якого магазину становить тільки 20 % від номенклатури запасів, які підтримуються. Тому важливо знати товари, що складуть кістяк асортименту. А в ході аналізу надходження товарів у магазини цим товарам слід приділяти основну увагу.

Використовуючи дані оперативного обліку, можна дати характеристику ритмічності виконання плану надходження товарів протягом періоду, що вивчається, як загалом по торговельному підприємству, так і окремих групах товарів. Для цього розраховують коефіцієнти ритмічності надходження товарів способом менших чисел, або з застосуванням показників варіації. Алгоритми їх розрахунку розглянуті у § 2.3. В процесі аналізу показники ритмічності надходження товарів порівнюють з показниками ритмічності реалізації в окремі періоди.

Під час аналізу необхідно також перевірити стан оперативно-закупівельної роботи торговельного підприємства, оцінити доцільність завезення низки товарів із інших віддалених районів і ефективність окремих закупок.

Якщо товари надходять у торговельну мережу методом централізованого заводу, необхідно дати оцінку його організації, виконання замовлень магазинів з кількості і асортименту, дотримання графіків заводу товарів.

Отримані результати аналізу використовують при розробці заходів, спрямованих на усунення виявлених недоліків в організації постачання товарів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі. Серед цих заходів можуть бути наступні: посилення контролю за виконанням постачальниками договірних зобов'язань; покращення роботи з вивчення попиту населення і складання обґрунтованих замовлень на товари; забезпечення своєчасного завезення товарів у торговельну мережу; активізація роботи торговельних працівників по залученню в оборот додаткових товарних ресурсів і проведенню такої асортиментної політики, яка передбачала б збалансованість ширини і глибини асортименту товарів.

3.7. Аналіз факторів праці

Роздрібний товарооборот являє собою безпосередній результат роботи працівників торгівлі. Тому він залежить від укомплектованості штатів, забезпеченості торговельних підприємств продавцями, касирами, іншими працівниками, їх кваліфікації, організації і продуктивності праці.

Процес праці в роздрібній торгівлі має свої особливості, зумовлені специфікою торговельно-технологічних процесів. Так, висока частка операцій, безпосередньо пов'язаних із обслуговуванням покупців і спілкуванням з ними, які не підлягають механізації, зумовлює значні затрати живої праці. Більша частина торговельної мережі складається із невеликих магазинів, в яких обмежені можливості поділу праці. В таких підприємствах поширене суміщення функцій працівників. Крім цього, ефективність праці в магазинах значною мірою залежить від інтенсивності потоків покупців, для яких характерна значна аритмія в різні періоди дня і в окремі дні тижня.

Слід також відмітити, що працівники торговельних підприємств у процесі праці впливають на формування потоку товарів, що надходять у роздрібну торговельну мережу. Спілкуючись із покупцями, вони вивчають обсяг і характер попиту на товари, з врахуванням якого складаються заявки на завезення товарів у магазини.

Група факторів праці відноситься до внутрішніх, пов'язаних з діяльністю самих підприємств. Однак, як уже зазначалося, вона може мати позитивний вплив на товарооборот торговельної мережі лише за наявності платоспроможного купівельного попиту і товарних запасів у відповідному обсязі та асортименті. Лише за цих умов кількість і якість праці торговельних працівників є визначальними чинниками зміни обсягу товарообороту. Тоді затрати і використання робочого часу, підвищення продуктивності праці виступають інтенсивними факторами зростання роздрібно-го товарообороту.

І навпаки, неукладованість штатів, незадовільна трудова дисципліна і організація праці та низька її продуктивність мають негативний вплив на обсяг роздрібно-го товарообороту. На попередження і недопущення таких ситуацій спрямований аналіз показників праці торговельних підприємств.

Структура методики аналізу впливу комплексу факторів праці на роздрібно-го товарооборот торговельного підприємства показана на рис. 3.4.

Як видно із рисунка, аналізуючи вплив цієї групи факторів на товарооборот, визначають: як підприємство забезпечене кадрами; як використовувався робочий час; як виконувався план з продуктивності праці; як усі ці фактори впливали на обсяг роздрібно-го товарообороту. Що стосується показників організації і технічної озброєності праці, то їх аналізують в розрізі магазинів різних типів та спеціалізації, з врахуванням конкретних умов діяльності, і розглядають як фактори росту продуктивності праці.

Аналізуючи забезпеченість кадрами, вивчають виконання плану з чисельності працюючих, визначають його вплив на товарооборот і виконання завдань з підвищення продуктивності праці.

Аналіз забезпеченості підприємства робочою силою здійснюється шляхом порівняння фактичних даних про чисельність працюючих за їх категоріями із запланованими показниками і показниками, досягнутими у попередні періоди. Це дає можливість оцінити виконання плану, а також динаміку цих показників.

В ході аналізу забезпеченості підприємства кадрами, беруть до уваги виконання плану товарообороту і темпи його зростання. Виявляють відносне відхилення чисельності працюючих шляхом порівняння фактичної їх чисельності з плановою або базисною, скоригованою на процент виконання плану чи зміну обсягу товарообороту до попереднього періоду.

Аналізують також структуру персоналу і визначають рівень її оптимальності. Персонал підприємств роздрібної торгівлі поділяють, виходячи із функціонального розподілу праці, на три категорії працівників: персонал управління (менеджери, спеціалісти); торговельно-оперативний персонал (продавці, касири, контролери-касири і ін.); допоміжний персонал (фасувальники, вантажники, прибиральники).

В спеціальній аналітичній таблиці визначають співвідношення між категоріями персоналу. Вивчають склад працюючих — за освітою, стажем роботи, рівнем кваліфікації. Для цього використовують інформацію відділу кадрів, дані про хід виконання планів економічного і соціального розвитку підприємства.

Аналізуючи чисельність торговельно-оперативних працівників, виявляють співвідношення між ними і допоміжним персоналом, розміщення людей по магазинах, а в них — по секціях, змінах. На підставі проведеного аналізу розробляють заходи, спрямовані на приведення чисельності і структури персоналу у відповідність з реальними потребами.

Використовуючи статистичну звітність Ф № 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу», в другому розділі якого наводяться дані про прийом та вибуття працівників, вивчають плинність кадрів. Показником, що її характеризує, є коефіцієнт плинності кадрів. Його визначають відношенням кількості працівників, звільнених у зв'язку із неплановими причинами (за власним бажанням, за прогули та інші порушення трудової дисципліни), до середньоспискової чисельності працюючих. Важливо виявити конкретні причини звільнення працівників, своєчасно попередити їх відхід з неповажних причин. За будь-яких умов плинність кадрів негативно відбивається на торговельно-виробничих процесах і продуктивності праці.

Ефективність праці значною мірою залежить від того, наскільки повно використовується робочий час. Загальний фонд робочого часу вимірюється кількістю людино-годин. Він залежить від чисельності працюючих, кількості робочих днів і середньої тривалості робочого дня.

Для характеристики використання робочого часу на підставі даних Ф № 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу» розраховують фактичне середнє число днів, відпрацьованих одним працівником, тривалість робочого дня і порівнюють ці показники з плановими та базисними їх значеннями. Показник середньої тривалості робочого дня визначають діленням загальної кількості відпрацьованих людино-годин на загальну кількість відпрацьованих людино-днів. Особливу увагу приділяють вивченню причин втрат робочого часу і пошуку шляхів їх попередження.

На наступному етапі аналізу дають оцінку виконання плану з продуктивності праці. Основна маса працівників торгівлі здійснює реалізацію товарів і операції, супутні реалізації. Результати їх праці виражаються в сумі продажу, тобто в товарообороті. Тому показником, що характеризує продуктивність праці в торгівлі, є обсяг товарообороту в розрахунку на одного працівника, задіяного безпосередньо у роздрібній торгівлі. Його визначають діленням обсягу роздрібного товарообороту на середньоспискову чисельність усіх працівників торговельного підприємства або на середньоспискову чисельність торговельно-оперативного персоналу. В спеціалізованих магазинах, які реалізують однорідні товари (хліб, плодово-овочеві товари), продуктивність праці може розраховуватись і в натуральних показниках.

Однак слід відмітити, що показник середньоспискової чисельності працівників характеризує затрати праці з певною долею умовності. Точніше динаміку продуктивності праці в торгівлі відображає товарооборот за один відпрацьований людино-день, а ще точніше — за одну людино-годину. Порівняння індексів цих показників дозволяє виявити роль різних факторів у виконанні плану з продуктивності праці. Так, відхилення в процентах виконання плану показників середнього виробітку на одного торговельного працівника і одного торговельно-оперативного працівника свідчить про вплив на рівень продуктивності праці змін в структурі персоналу.

Відмінності у процентах виконання плану середньорічної і середньоденної продуктивності можуть бути пов'язані з наявністю цілодобових втрат робочого часу, або збільшенням кількості робочих днів, відпрацьованих одним працівником протягом звітного періоду.

Відхилення в процентах виконання плану по середньоденному і середньогодинному виробітку можуть свідчити про наявність вну-

трішньозмінних втрат робочого часу або, навпаки, — про збільшення тривалості робочого дня.

Для оцінки виконання плану з праці за даними статистичної звітності (Ф № 1-ПВ «Звіт з праці», Ф № 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу», Ф № 3-торг «Звіт про продаж і запаси товарів у торговельній мережі та мережі ресторанного господарства») і плановими даними підприємств складають аналітичну табл. 3.11.

Дані таблиці свідчать, що споживче товариство недовиконало план з комплектування працівників торгівлі і в т. ч. торговельно-оперативних працівників. Абсолютне відхилення від плану в чисельності працюючих становило 2, а відносне — $3,5$ особи $(54 - \frac{56 \cdot 102,6}{100})$.

Зменшилась порівняно з планом загальна кількість відпрацьованих людино-днів і людино-годин. План з кількості відпрацьованих людино-днів споживче товариство виконало тільки на 96,6 %, а людино-годин — на 99,0 %. Це пов'язано не тільки з недоукомплектованістю штатів, але також із збільшенням втрат робочого часу порівняно з планом на 89 людино-днів. З них у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю втрати збільшилися на 62 робочі дні (+22,5 %), а неявки з дозволу адміністрації — на 25 днів (+30,5 %). Прогули у звітному році становили 5 днів. Якщо б не були допущені ці понадпланові втрати, а також були попереджені прогули, то фонд робочого часу працівників торгівлі збільшився б на 92 людино-дні.

Разом з тим, позитивним є те, що порівняно з планом зросла частка торговельно-оперативних працівників у загальній чисельності персоналу, а також збільшилась середня тривалість робочого дня. Крім цього, перевиконано план продуктивності праці з кожного із показників, які її характеризують, що мало позитивний вплив на товарооборот.

Відмінності в показниках виконання плану з продуктивності праці зумовлені дією різних факторів.

Так, більше перевиконання плану з середньорічного виробітку на одного працівника торгівлі (106,4 %) порівняно з його виконанням на одного торговельно-оперативного працівника (104,9 %) було пов'язане із зростанням на 1,2 % частки останніх у загальній кількості працівників торгівлі. Вищий процент виконання плану з середньоденного виробітку (106,2 %) порівняно із середньорічним одного торговельно-оперативного працівника був зумовлений зменшенням середньої фактичної кількості днів, відпрацьованих одним працівником. В свою чергу, одночасне збільшення тривалості робочого дня зумовило зменшення на 2,4 % виконання плану з середньогодинного виробітку (103,8 %) порівняно із середньоденним (106,2 %).

Таблиця 3.11

**ВИКОНАННЯ ПЛАНУ З ПРАЦІ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЗА ЗВІТНИЙ РІК**

Показники	Фактичний у попередньому році	Звітний рік				Звітний рік у % до попереднього
		за планом	фактичний	відхилення	% виконання плану	
Роздрібний товарооборот, тис. грн	387,9	458,0	469,9	+11,9	102,6	121,1
Середньоспискова чисельність працівників торгівлі, чол.	59	56	54	-2	96,4	91,5
З них торговельно-оперативні працівники, чол.	48	46	45	-1,0	97,8	93,7
Частка торговельно-оперативних працівників у загальній кількості працівників торгівлі, %	81,4	82,1	83,3	+1,2	-	-
Загальна кількість відпрацьованих торговельно-оперативними працівниками:						
а) людино-днів;	11 328	10 948	10 575	-373	96,6	93,3
б) людино-годин	91 756	87 584	86 715	-869	99,0	94,5
Кількість відпрацьованих одним торговельно-оперативним працівником:						
а) людино-днів	236	238	235	-3	98,7	99,6
б) людино-годин	1912	1904	1928	+24	101,3	100,8
Тривалість робочого дня, год.	8,1	8,0	8,2	+0,2	102,5	101,2
Середньорічний виробіток на одного працівника торгівлі, грн	6575	8179	8702	+523	106,4	132,3
Вирібток одного торговельно-оперативного працівника, грн:						

Закінчення табл. 3.11

Показники	Фактично у попередньому році	Звітний рік				Звітний рік у % до попереднього
		за планом	фактично	відхилення	% виконання плану	
а) середьорічний;	8081,2	9956,5	10442,2	+485,7	104,9	129,2
б) середньоденний;	34,2	41,8	44,4	+2,6	106,2	129,8
в) середньогодинний	4,2	5,2	5,4	+0,2	103,8	128,5
Кількість днів неявок на роботу, всього	1581	1495	1584	+83	105,9	100,2
з них:						
а) чергові відпустки;	1168	1114	1117	+3	100,3	95,6
б) тимчасова непрацездатність;	295	276	338	+62	122,5	114,6
в) учбові відпустки;	20	23	18	-5	78,3	90,0
г) неявки з дозволу адміністрації;	95	82	107	+25	130,5	112,6
д) прогули	3	-	5	+5	-	166,7
У розрахунку на одного працівника, людино-днів:						
а) тимчасова непрацездатність	5,0	4,9	6,3	+1,4	128,6	126,0
б) учбові відпустки	0,3	0,4	0,3	-0,1	75,0	100,0
в) неявки з дозволу адміністрації;	1,6	1,5	2,0	+0,5	133,3	125,0
г) прогули	0,1	-	0,1	+0,1	-	100,0

В процесі аналізу факторів праці розраховують вплив зміни чисельності працівників і продуктивності їх праці на відхилення фактичного обсягу товарообороту у звітному періоді від планового і базисного його значень. Такий розрахунок може проводитись як в цілому по всіх працівниках торгівлі, так і окремо по торговельно-оперативних працівниках. Найчастіше він проводиться способом абсолютних різниць за формулами:

$$\Delta O_{(ч)} = (Ч_1 - Ч_0)П_0; \quad (3.23)$$

$$\Delta O_{(п)} = (П_1 - П_0)Ч_1, \quad (3.24)$$

де $\Delta O_{(ч)}$ — вплив зміни чисельності працівників на товарооборот;

$\Delta O_{(п)}$ — вплив зміни продуктивності праці;

$Ч_1$ і $Ч_0$ — звітна і планова (базисна) чисельність працівників;

$П_1$ і $П_0$ — фактична і планова (базисна) продуктивність праці.

В нашому прикладі (табл. 3.11) неукомплектованість штатів працівників торгівлі сприяла зменшенню обсягу товарообороту торговельної мережі споживчого товариства порівняно з планом на 16,4 тис. грн (-2·8,2). Тоді як перевиконання плану з продуктивності праці привело до збільшення товарообороту на 28,3 тис. грн (0,523·54). За рахунок цього інтенсивного фактора було перекрито негативний вплив недоуконплектованості штатів і забезпечено перевиконання плану товарообороту на 11,9 тис. грн (28,3 – 16,4).

Детальніший аналіз впливу факторів праці на виконання плану товарообороту і його динаміку можна провести, використавши розширену модель залежності товарообороту від цих факторів. У цій моделі середньорічний виробіток на одного торговельно-оперативного працівника показують у розгорнутому вигляді, як добуток середньої кількості днів, відпрацьованих одним працівником, на середню тривалість робочого дня і на середньогодинний виробіток. Останній, як уже зазначалося, найточніше характеризує продуктивність праці. Розширена модель залежності товарообороту від факторів праці має наступний вигляд:

$$O = Ч \cdot Д \cdot Т \cdot П, \quad (3.25)$$

де O — обсяг роздрібного товарообороту;

$Ч$ — середньоспискова чисельність торговельно-оперативних працівників;

$Д$ — середня кількість відпрацьованих днів одним працівником;

$Т$ — тривалість робочого дня;

$П$ — середньогодинний виробіток.

Результати розрахунку впливу включених в модель факторів на виконання плану роздрібного товарообороту способом ланцюгових підстановок оформляються наступним чином (див. табл. 3.12).

Таблиця 3.12

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ПРАЦІ НА ВИКОНАННЯ ПЛАНУ РОЗДРІБНОГО
ТОВАРОБОРОТУ ТОРГОВЕЛЬНОЮ МЕРЕЖЕЮ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА
У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Підстановки	Показники (фактори)				Розрив: тис. грн	Кітківський вплив факторів, тис. грн	Причини відхилення роздрібно-товарообороту
	середньоспискова чисельність торговельно-оперативних працівників, чол.	кількість відпрацьованих днів одним працівником, дні	середня тривалість робочого дня, год.	середньоденний вихідний виробок на одного працівника за робочого дня, грн			
Плановий розрахунок	план 46	план 238	план 8,0	план 5,23	план 458,0	-	-
Перша	звіт 45	план 238	план 8,0	план 5,23	розрахунок 448,1	-9,9	Недокомплектівність торговельно-оперативними працівниками
Друга	звіт 45	звіт 235	план 8,0	план 5,23	розрахунок 442,4	-5,7	Зменшення кількості днів праці
Третя	звіт 45	звіт 235	звіт 8,2	план 5,23	розрахунок 453,5	+11,1	Збільшення тривалості робочого часу
Звітні показники	звіт 45	звіт 235	звіт 8,2	план 5,42	звіт 469,9	+16,4	Ріст продуктивності праці

З даних таблиці випливає, що у споживчому товаристві позитивно вплинули на виконання плану товарообороту збільшення тривалості робочого дня: +11,1 тис. грн (453,5 – 442,4); ріст продуктивності праці: +16,4 тис. грн (469,9 – 453,5).

Негативно вплинули зменшення кількості торговельно-оперативних працівників: –9,9 тис. грн (448,1 – 458,0), а також зменшення середньої кількості днів, відпрацьованих одним працівником у звітному році: –5,7 тис. грн (442,4 – 448,1). Перевага позитивних факторів над негативними забезпечила перевиконання плану товарообороту на 11,9 тис. грн (+11,1 + 16,4 – 9,9 – 5,7).

Таким же чином розраховують вплив розглянутих факторів на динаміку товарообороту у звітному періоді порівняно з попереднім. Однак при цьому слід враховувати, що вартісний показник продуктивності праці залежить від рівня цін і змін в асортименті товарів, що реалізуються.

Якщо зростають роздрібні ціни, то це при інших однакових умовах призводить до збільшення показника продуктивності праці в торгівлі. Тоді як реальна продуктивність праці у цьому випадку може навіть знижуватись.

Затрати праці торговельних працівників пов'язані в основному з натурально-речовою формою товару і значно менше з його вартістю. Тому за зміни цін слід розраховувати індекс динаміки товарообороту на одного працівника або на одну відпрацьовану людино-годину в незмінних (базисних) цінах. Для цього індекс продуктивності праці в діючих цінах ділять на індекс цін.

В нашому прикладі (табл. 3.11) індекс динаміки середньогодинного виробітку у фактично діючих цінах був 1,285, а індекс цін — 1,145, тобто ціни зросли на 14,5 %. Індекс динаміки продуктивності праці в незмінних цінах становить: $1,285 : 1,145 = 1,122$. Цей показник більше відповідає реальній динаміці продуктивності праці. Як бачимо, у незмінних цінах вона зросла лише на 12,2 %, тоді як у фактично діючих — на 28,5 %.

Значний вплив на показник продуктивності праці в торгівлі має зміна структури товарообороту, адже трудомісткість реалізації окремих груп товарів відрізняється. Вплив структурних змін в товарообороті на продуктивність праці виражає індекс трудомісткості товарообороту. Його визначають як відношення кількості людино-днів або людино-годин, необхідних для виконання певної суми товарообороту при його звітній структурі і базисному рівні виробітку, до затрат часу на таку ж суму реалізації товарів при базисній структурі товарообороту і базисному виробітку.

Щоб визначити оборот на одного працівника у незмінних цінах і структурі товарообороту необхідно фактичний показник виробі-

ку на одного працівника у звітному періоді поділити на індекс цін і помножити на індекс трудомісткості товарообороту. Таким же чином елімінують вплив зміни цін і структури товарообороту на індекс динаміки продуктивності праці.

Однак в аналізі продуктивності праці працівників торгівлі індекс трудомісткості товарообороту все ще практично не використовується. Це пов'язано з тим, що в обліку і звітності відсутні дані про фактичну трудомісткість реалізації окремих груп товарів. Тому немає можливості розраховувати цей індекс безпосередньо. Його можна визначити лише опосередковано, способом процентних чисел із застосуванням нормативних коефіцієнтів порівнянної трудомісткості реалізації окремих груп товарів, подібно до застосування нормативних показників витратомісткості при визначенні впливу структури товарообороту на рівень витрат обігу в торгівлі.

Розробка нормативних показників трудомісткості складових частин товарообороту — завдання непросте, але цілком реальне. Його можна вирішити шляхом проведення спеціальних наукових спостережень і експертних оцінок. Наявність таких нормативних показників і застосування їх в аналізі дасть можливість об'єктивніше оцінити динаміку продуктивності праці в торгівлі.

Розглянута методика застосовується для аналізу показників праці не тільки по торговельному підприємству (організації) в цілому, але й по кожному магазину та інших структурних одиницях торговельної мережі, які самостійно виконують цикл функцій з обслуговування населення товарами.

Реальні резерви підвищення продуктивності праці в торговельному підприємстві як господарюючому суб'єкті є сумою резервів, можливих до мобілізації на рівні кожного магазину чи іншого структурного підрозділу. В кожному з них підвищення продуктивності праці може бути досягнуто одним із наступних способів:

- 1) збільшенням обсягу товарообороту при зменшенні затрат праці;
- 2) збільшенням обсягу товарообороту при незмінних затратах праці;
- 3) вищими темпами зростання товарообороту порівняно із збільшенням затрат праці;
- 4) незмінним обсягом товарообороту при одночасному зменшенні затрат праці;
- 5) зменшенням обсягу товарообороту нижчими темпами порівняно із зниженням затрат праці.

Тут йдеться про товарооборот у незмінних цінах і структурі. Який із розглянутих підходів буде обрано в процесі розробки заходів, спрямованих на підвищення продуктивності праці у кожному з

магазинів в окремі періоди їх діяльності, залежить від умов їх роботи та стратегії менеджменту.

Важливе значення для виявлення резервів має порівняльний аналіз показників продуктивності праці в магазинах одного типу чи спеціалізації, які працюють в подібних умовах. Наявність значних відхилень в досягнутих рівнях виробітку працівників цих магазинів може свідчити про невикористані можливості підвищення продуктивності праці і росту товарообороту. Однак при оцінці реальності використання цих можливостей слід враховувати черговість впливу факторів на товарооборот і затрати праці. І, насамперед, розглянути стан платоспроможного попиту та забезпеченість товарами.

Якщо магазин знаходиться у населеному пункті, де чисельність жителів не збільшується, а їх грошові доходи в умовах спаду виробництва не зростають, то навіть за максимального забезпечення його товарами, кадрами, матеріально-технічною базою, при високому рівні організації праці і торговельно-виробничих процесів товарооборот на одиницю відпрацьованого часу зростати не буде. Тоді постає необхідність приведення кадрового потенціалу магазину у відповідність з можливими обсягами діяльності. А для пошуків резервів підвищення продуктивності праці будуть застосовуватись четвертий і п'ятий із розглянутих вище підходів.

Розробка заходів мобілізації резервів підвищення продуктивності праці на підприємствах торгівлі охоплює організаційні, технічні, технологічні, економічні та соціальні сторони їх діяльності.

До організаційних заходів, що сприяють підвищенню продуктивності праці, відносяться: вдосконалення організаційних структур управління магазинами і їх товарної спеціалізації; оптимізація режимів роботи; впровадження прогресивних форм організації праці тощо.

До технічних заходів відносяться: підвищення рівня механізації праці; впровадження продуктивнішого устаткування, машин і механізмів; підвищення ефективності їх використання.

В технологічному плані резерви росту продуктивності праці пов'язані із застосуванням сучасних технологій руху товарів, з прогресивними методами продажу товарів і впровадженням нових видів торговельних послуг. Проведені дослідження показують, що з впровадженням нових форм обслуговування продуктивність праці зростає в магазинах з відкритою викладкою товарів в середньому на 11—12 %, з продажем товарів за зразками — на 10—14 %, а при самообслуговуванні — на 18—22 %⁷.

⁷ Абдукаримов И. Т. Анализ показателей по труду в кооперативной торговле / Абдукаримов И. Т., Пардаев М. К. — М.: Экономика, 1978. — С. 36.

До економічних напрямків пошуку резервів підвищення продуктивності праці можна віднести: правильне формування центрів відповідальності на базі окремих структурних одиниць та підрозділів; вдосконалення матеріального стимулювання праці.

Продуктивність праці значною мірою залежить також від соціальної діяльності підприємств: зміцнення дисципліни праці; створення нормального психологічного клімату у колективах; підвищення кваліфікації працівників; покращення умов праці і побуту персоналу; зменшення плинності кадрів.

3.8. Аналіз стану і використання матеріально-технічної бази

Процес організації торговельного обслуговування населення пов'язаний з використанням різних засобів праці, необхідних для транспортування, зберігання, доопрацювання і реалізації товарів. Сукупність усіх засобів праці, що використовуються у торговельно-технологічних процесах, являє собою матеріально-технічну базу торгівлі. Вона включає в себе мережу торговельних підприємств, їх технічне оснащення машинами і устаткуванням (холодильним, технологічним, ваговим, касовим, підйомно-транспортним та ін.).

Загальна характеристика всієї матеріально-технічної бази торговельного підприємства може бути дана тільки у вартісному виразі. Однак частина магазинів може знаходитись в орендованих приміщеннях, вартість яких в обліку і звітності торговельних підприємств не показується. За цих умов вартість тільки власних основних засобів не повністю характеризує вартісну сторону матеріально-технічної бази.

У процесі аналізу матеріально-технічну базу підприємств торгівлі вивчають у комплексі, незалежно від того, чи включає вона орендовані основні засоби чи ні. При цьому розглядають кожну із її двох основних складових частин — торговельну мережу і технічну оснащеність магазинів устаткуванням. Обсяг першої характеризується чисельністю торговельних підприємств і їх сумарною потужністю, а другої — кількістю того чи іншого виду устаткування та його потужністю.

Торговельна мережа характеризується не тільки даними про кількість підприємств, але і їх розподілом за типами, в залежності від товарної спеціалізації і методів торгівлі. Потужність окремих підприємств і торговельної мережі в цілому оцінюється кількістю робочих місць, торговою площею, а також середньою кількістю робочих місць й торгової площі на один магазин. При цьому беруть до уваги всю площу або тільки площу торгових залів. Площа магазинів визначає їх потенційну пропускну спроможність.

З розвитком самообслуговування та інших прогресивних методів торгівлі з'явилося поняття умовних робочих місць. Наприклад, в магазинах самообслуговування робоче місце контролера-касира прирівнюється до 2,5 робочих місць. Традиційне поняття робочого місця частково втратило своє чітке визначення. Тому центральне місце в системі показників, що характеризують роздрібну мережу, відводиться торгівій площі.

Для аналізу матеріально-технічної бази підприємств торгівлі використовують річну статистичну звітність форми № 7-торг «Звіт про наявність торговельної мережі і мережі ресторанного господарства», в якій відображаються число підприємств за їх типами на кінець року, торгова площа, товарооборот за четвертий квартал. Інформацію про технічне оснащення підприємств торгівлі можна отримати із річної форми статзвітності № 2-торг (устаткування) «Звіт про наявність холодильного, торгового, механічного, підйомно-транспортного та іншого устаткування». Однак у даний час ця форма складається підприємствами лише один раз на п'ять років. Використовують також дані бухгалтерського обліку і звітності про склад і рух основних засобів, поточні і перспективні плани розвитку матеріально-технічної бази підприємств торгівлі, нормативні показники забезпечення населення торговою площею, магазинів обладнанням тощо.

Важливим джерелом інформації для аналізу є так звана дислокація торговельної мережі. Це документ спеціальної форми, в якому перераховуються наявні підприємства, вказується місця їх знаходження, наводяться паспортні дані кожного з них: площа торгового залу, підсобних приміщень, кількість працівників, технічне оснащення, місячний обсяг товарообороту і ін.

Структура методики аналізу групи факторів, пов'язаних зі станом і використанням матеріально-технічної бази підприємств роздрібно́ї торгівлі, показана на рис. 3.5.

Як видно із рисунка, аналіз цієї групи факторів включає три основні етапи. На першому етапі аналізують стан і розвиток торговельної мережі, забезпеченість нею населення, а також рівень її технічної оснащеності. На другому — вивчають показники ефективності використання матеріально-технічної бази. А на заключному, третьому, етапі виявляють невикористані можливості зростання товарообороту окремих магазинів й торговельної мережі в цілому за умови усунення допущених негативних відхилень у стані матеріально-технічної бази і покращення її використання.

В процесі аналізу стану матеріально-технічної бази дають оцінку розвитку торговельної мережі, виявляють зміни у чисельності, складі, спеціалізації підприємств та їх потужності. Для цього складають табл. 3.13.

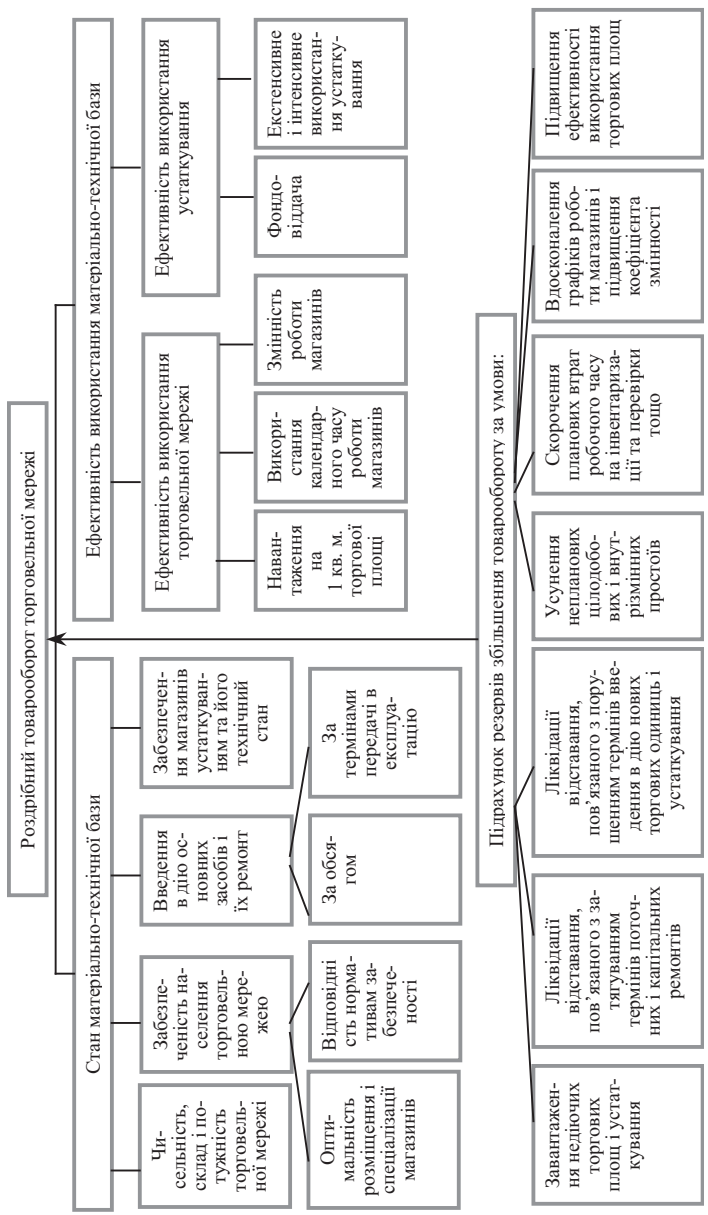


Рис. 3.5. Структура методики аналізу впливу комплексу факторів, пов'язаних із станом та ефективністю використання матеріально-технічної бази, на товарооборот підприємств роздрібно-торгівлі

**ЗМІНИ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГОВЕЛЬНІЙ МЕРЕЖІ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЗА ЗВІТНИЙ РІК**

Типи магазинів	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	число під-приємств, од.	торгова площа, м ²	число під-приємств, од.	торгова площа, м ²	число під-приємств, од.	торгова площа, м ²
1. Продовольчі магазини —						
всього	18	1152	17	1074	-1	-78
з них: спеціалізовані з торгівлі:						
— хлібом і хлібобулочними виробами	1	53	1	53	-	-
— фруктами і овочами	1	78	-	-	-1	-78

Закінчення табл. 3.13

Типи магазинів	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	число під-приємств, од.	торгова площа, м ²	число під-приємств, од.	торгова площа, м ²	число під-приємств, од.	торгова площа, м ²
2. Непродовольчі магазини —	11	982	9	899	-2	-83
всього						
з них:	1	280	1	280	-	-
універмаги спеціалізовані з торгівлі:						
– господарськими товарами	1	92	1	92	-	-
– будівельними матеріалами	1	110	1	110	-	-
3. Магазини з торгівлі товарами щоденного попиту	1	66	1	66	-	-
Всього						
магазинів	30	2200	27	2039	-3	-161
Кіоски і палатки	1	-	1	-	-	-
Всього одиниць торговельної мережі	31	2200	28	2039	-3	-161

З даних цієї таблиці випливає, що протягом звітнього року відбулось часткове скорочення роздрібною мережі споживчого товариства. Загальна кількість магазинів зменшилась на три одиниці, а торгова площа — на 161 м². Було закрито один спеціалізований магазин з торгівлі овочами та фруктами й два невеликі непродовольчі магазини. Це пов'язано із зниженням попиту і збитковістю роботи. Такі зміни у торговельній мережі характерні для підприємств споживчої кооперації у період кризового стану перехідної економіки.

За нормальних умов, коли ділова активність підприємств зростає, а торговельна мережа розширюється, у процесі аналізу необхідно дати оцінку виконання плану її розвитку за рахунок нового будівництва, придбання необхідних приміщень та їх реконструкції.

Важливо також оцінити якісний стан торговельної мережі, оптимальність розміщення, рівень технічного оснащення з позицій відповідності їх стратегії розвитку підприємства на перспективу. Якщо розвиток торговельної мережі відстає від намічених планів, вивчають причини відставання і розробляють заходи для його подолання.

Оцінюючи стан і розвиток торговельної мережі, доцільно орієнтуватись на приблизні нормативи забезпеченості населення торговою площею. Ці нормативи в м² торгової площі на 1000 жителів, які обслуговуються споживчою кооперацією, диференційовані по областях і типах населених пунктів (райцентри, куштові центри, рядові села), а також за кількістю жителів у них. Враховуючи нормативи і передбачену кількість населення у плановому періоді, розраховують потребу торгової площі для кожного населеного пункту як в цілому, так і окремо за продовольчими і непродовольчими товарами. Порівняння фактичної торгової площі кооперативної організації на кінець звітнього року в м² на 1000 жителів з нормативною покаже, наскільки вона відповідає останній. Для оцінки забезпеченості населення торговою площею такі порівняння доцільно проводити не тільки в цілому по кооперативній організації, але і в розрізі населених пунктів, які вона обслуговує.

Продовжуючи аналіз, необхідно з'ясувати: як змінилася в звітньому періоді якісна структура торговельної мережі; оптимальність її розміщення по населених пунктах; відповідність номенклатури типів магазинів, рекомендованій Укоопспількою; наскільки успішно розвивались прогресивні методи торгівлі (самообслуговування, продаж товарів на замовлення, за зразками, з відкритою викладкою та ін.).

Дані про зміни у структурі торговельної мережі і використання прогресивних методів торгівлі наведені у табл. 3.14. Вони свідчать, що у звітньому році у зв'язку із закриттям одного спеціалізованого магазину рівень спеціалізації торговельної мережі знизився на 2,2 %. Тоді як частка магазинів, що використовують прогресивні

методи торгівлі, зростає на 3,4 %. Однак цей ріст не може бути оцінений позитивно, адже він виник у результаті закриття двох дрібних магазинів із традиційними методами обслуговування.

Таблиця 3.14

**ЩІЛЬНІСТЬ, СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ,
ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОГРЕСИВНИХ МЕТОДІВ ТОРГІВЛІ**

Показники	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення	
	кількість одиниць	торгова площа, м ²	кількість одиниць	торгова площа, м ²	кількість одиниць	торгова площа, м ²
Одиниці торговельної мережі — всього	31	2200	28	2039	-3	-161
з них магазини	30	2200	27	2039	-3	-161
з них: спеціалізовані магазини	4	333	3	255	-1	-78
магазини самообслуговування	18	1348	17	1255	-1	-93
магазини, які торгують за зразками	1	62	1	62	-	-
Питома вага спеціалізованих магазинів, %	13,3	-	11,1	-	-2,2	-
Питома вага магазинів, які використовують прогресивні форми торгівлі, %	63,3	-	66,7	-	+3,4	-
Питома вага магазинів самообслуговування, %						
а) в загальній кількості магазинів, %	60,0	-	63,0	-	+3,0	-
б) в торговій площі всіх магазинів, %	61,3	-	61,5	-	+0,2	
Чисельність населення, яке обслуговує споживче товариство, чол.	21110	-	21190	-	+80	-
Торгова площа м ² у розрахунку:						
а) на один магазин	-	73,3	-	75,5	-	+2,2
б) на 1000 жителів	-	104,3	-	96,2	-	-8,1
Роздрібний товарооборот магазинів (без палаток і кіосків), тис. грн						
а) у фактично діючих цінах	383,4	-	466,8	-	+83,4	-
б) у порівнянних цінах	383,4	-	407,7	-	+24,3	-
Роздрібний товарооборот на м ² торгової площі, тис. грн						
а) у діючих цінах	0,174	-	0,229	-	0,055	-
б) у порівнянних цінах	0,174	-	0,200	-	+0,026	-

У зв'язку зі змінами, що відбулися у роздрібній торговельній мережі, торгова площа в розрахунку на один магазин зросла на $2,2 \text{ м}^2$. Тоді як на 1000 жителів району обслуговування вона зменшилась на $8,1 \text{ м}^2$. Проглядається тенденція до укрупнення магазинів споживчого товариства і зниження рівня забезпеченості населення торговою площею.

Дані табл. 3.14 дозволяють також оцінити ефективність використання торговельної мережі. Вона характеризується обсягом товарообороту, що припадає на 1 м^2 торгової площі магазинів.

У звітному році товарооборот на 1 м^2 торгової площі споживчого товариства становив 229 грн у діючих і 200 грн у порівнянних цінах. Він зріс до попереднього року у порівнянних цінах на 26 грн, або на 14,9 % ($\frac{0,026 \cdot 100}{0,174}$).

Слід відмітити, що цей показник використання торгової площі є узагальнюючим. Він залежить від багатьох факторів і перш за все від структури роздрібної торговельної мережі. У магазинах різного товарного профілю і спеціалізації ефективність використання торгових площ суттєво відрізняється, що пов'язано з особливостями організації торгівлі окремими групами товарів.

У підсумку обсяг товарообороту на 1 м^2 торгової площі залежить від двох чинників — розміру торгової площі на одне робоче місце і обсягу товарообороту, що припадає на це місце. При цьому перша залежність є оберненою, а друга — прямою.

У свою чергу розмір торгової площі на одне робоче місце відображає особливості торгівлі окремими товарами. У непродовольчих магазинах цей показник коливається більше, ніж у продовольчих. Він також залежить від раціональності використання торгових площ. Тоді як обсяг товарообороту на одне робоче місце залежить як від особливостей товарної спеціалізації, що відображається в обороті на одного працівника, так і від режиму роботи магазинів та інших факторів.

Показник товарообороту на 1 м^2 торгової площі слід аналізувати в динаміці за ряд років не тільки по кооперативній організації загалом, та по її підприємствах, але і в тому числі по окремих магазинах.

Як орієнтир для оцінки рівня ефективності використання торгових площ у процесі аналізу можуть бути використані приблизні нормативи товарообороту на 1 м^2 торгової площі, визначені по типах населених пунктів і основних типах магазинів. Такі приблизні нормативи для споживспілок різних економічних зон були затверджені колишньою союзною Центроспілкою.

Особливо доцільно проводити порівняльний аналіз показників ефективності використання торгових площ в однотипних магазинах, які працюють приблизно в однакових умовах. При виявленні значних відхилень значень цих показників слід вивчити конкретні причини їх виникнення, що може бути пов'язане з недоліками в організації торгівлі, у режимах роботи магазинів, які слід усунути.

Режим роботи магазинів характеризується коефіцієнтами змінності і безперервності.

Коефіцієнт змінності визначається відношенням кількості годин роботи магазину протягом доби до тривалості роботи однієї зміни.

Коефіцієнт безперервності роботи обчислюється як відношення кількості днів, відпрацьованих магазином, до загальної кількості днів у звітному періоді.

Порівняльний аналіз цих показників в однотипних магазинах дає можливість виявити вплив режимів їх роботи на віддачу робочого місця і одиниці торгової площі, знайти резерви підвищення цієї віддачі.

Використання торгових площ залежить також від організації технологічних процесів, планування торгових залів. Раціонально організувати технологічний процес у магазині можна за умови оптимального співвідношення торгової і загальної його площі, установчої площі, на якій розміщено торгово-технологічне устаткування, і торгової площі. У магазинах самообслуговування повинні дотримуватись також певні співвідношення між демонстраційною і торговою площею. Розроблено нормативні значення цих співвідношень для магазинів самообслуговування різної площі і товарної спеціалізації, які в технологічному відношенні вважаються оптимальними⁸. Порівняння досягнутих значень цих технологічних показників з рекомендованими дозволить оцінити ефективність технологічного планування торгових залів, а при необхідності — розробити заходи з його вдосконалення.

Якщо магазину не вистачає торгової площі для нормальної організації торгівлі, важливо виявити можливості її розширення — за рахунок зменшення площі підсобних і складських приміщень, переустаткування і покращення планування торгового залу тощо.

Аналізуючи ефективність використання матеріально-технічної бази окремих магазинів і оптимальність режиму їх роботи, необхідно виявити, чи змінились порівняно з планом і попереднім роком торгова площа, кількість робочих днів у звітному періоді, змінність роботи, середньозмінний товарооборот з 1 м² торгової площі і як ці фактори вплинули на виконання плану і динаміку тор-

⁸ *Бланк И. А.* Торговый менеджмент / *Бланк И. А.* — К: УФИМБ, 1997. — С. 70.

гового обороту. У табл. 3.15 наведені дані про використання матеріально-технічної бази і режим роботи одного із продовольчих магазинів споживчого товариства.

Як видно з таблиці, у звітному році товарооборот магазину у порівнянних цінах збільшився на 4,6 %. На динаміку товарообороту позитивно вплинуло збільшення кількості днів роботи магазину, а також перехід на півторазмінну роботу, а негативно — зменшення торгової площі і середньозмінної віддачі товарообороту з 1 м² цієї площі. Однак допущене зниження віддачі торгової площі за зміну на 19,3 % свідчить про погіршення результативності роботи магазину.

Залежність обсягу товарообороту від зміни параметрів матеріально-технічної бази і режиму роботи магазину виражається формулою:

$$O = S \cdot D \cdot K \cdot \bar{O}_s, \quad (3.26)$$

де S — розмір торгової площі;

D — кількість днів роботи магазину у звітному періоді;

K — коефіцієнт змінності роботи магазину;

\bar{O}_s — середньозмінний обсяг товарообороту з 1 м² торгової площі.

Таблиця 3.15

ІНФОРМАЦІЯ ПРО РОБОТУ МАГАЗИНУ «ПРОДТОВАРИ»

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+, -)	Індекси динаміки
Торгова площа, м ²	128	110	-18	0,859
Кількість робочих днів	317	319	+2	1,006
Коефіцієнт змінності	1,0	1,5	+0,5	1,500
Середньозмінний товарооборот з 1 м ² торгової площі, грн	1,011	0,815	-0,196	0,807
Роздрібний товарооборот у порівнянних цінах, тис. грн	41,0	42,9	+1,9	1,046

Для визначення впливу цих факторів на зміну обсягу товарообороту магазину складають табл. 3.16.

Із даних табл. 3.16 видно, що зменшення торгової площі сприяло зниженню товарообороту магазину на 5,8 тис. грн. Тоді як перехід на півторазмінну роботу і збільшення кількості робочих днів у періоді призвели до приросту товарообороту відповідно на 17,7 і на

0,2 тис. грн, а зниження віддачі з 1 м² торгової площі за зміну — до зменшення товарообороту магазину на 10,2 тис. грн. Сукупний вплив цих факторів сприяв збільшенню обсягів товарообороту магазину у порівнянних цінах на 1,9 тис. грн.

Найбільший негативний вплив на динаміку товарообороту мало зниження віддачі з 1 м² торгової площі за зміну. Тому необхідно детальніше розглянути причини зниження цього показника роботи магазину у звітному році.

Зниження віддачі з 1 м² торгової площі відбулось за умови позитивного впливу на неї збільшення обсягу товарообороту і зменшення торгової площі магазину. Тому допущене зниження віддачі торгової площі було пов'язане із зміною режиму роботи магазину. З результатів аналізу випливає, що необхідно перевірити економічну доцільність переходу магазину на півторазмінну роботу.

Таблиця 3.16

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ЗМІНИ ПАРАМЕТРІВ
МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ І РЕЖИМУ РОБОТИ МАГАЗИНУ
«ПРОДТОВАРИ» НА ОБСЯГ ТОВАРООБОРОТУ**

Причини відхилення роздрібного товарообороту у звітному році від попереднього	Показники				Величина впливу факторів на зміну обсягів товарообороту, тис. грн (ΔO) (гр.2 x гр.3 x гр.4 x гр.5)
	торгова площа, м ² (S)	кількість робочих днів за рік (D)	коефіцієнт змінності (K)	середньозмінний товарооборот з 1 м ² торгової площі, грн (\bar{O}_S)	
1	2	3	4	5	6
Зміни у торговій площі, м ² (ΔS)	-18 ($S_1 - S_0$)	317 (D_0)	1,0 (K_0)	1,011 (\bar{O}_{S_0})	-5,8
Відмінність кількості днів роботи магазину (ΔD)	110 (S_1)	+2 ($d_1 - D_0$)	1,0 (K_0)	1,011 (\bar{O}_{S_0})	+0,2
Відхилення коефіцієнта змінності (ΔK)	110 (S_1)	319 (D_1)	+0,5 ($K_1 - K_0$)	1,011 (\bar{O}_{S_0})	+17,7
Зміна віддачі з 1 м ² торгової площі (ΔO_S)	110 (S_1)	319 (D_1)	1,5 (K_1)	-0,196 ($\bar{O}_{S_1} - \bar{O}_{S_0}$)	-10,2

Ефективність використання матеріально-технічної бази магазину безпосередньо пов'язана із режимом його роботи. Останній, як уже зазначалось, характеризується змінністю і безперервністю роботи, використанням календарного часу роботи, часом початку і закінчення робочого дня, обідньої перерви, санітарними і вихідними днями. Тому, аналізуючи результативність роботи магазину, необхідно перевірити, наскільки режим його роботи відповідає вимогам покупців. Для цього слід вивчати потоки покупців, проводити хронометражні спостереження і підрахунок виручки в окремі години роботи. Це дозволить розробити оптимальніший режим роботи магазину і графік виходу працівників на роботу.

Необхідно зауважити, що кожна додаткова година роботи призводить до росту витрат обігу. Тому збільшення тривалості роботи магазину є економічно виправданим тоді, коли співвідношення між додатковими витратами і досягнутим приростом товарообороту є таким, що не призводить до значного зростання рівня витрат обігу магазину і особливо рівня витрат на оплату праці.

Аналізуючи ефективність використання торговельної мережі, виявляють втрати робочого часу, пов'язані з невикористаними перервами у роботі магазинів. Такі втрати виникають через порушення строків завершення ремонту, інвентаризацій та з інших причин. Перевіривши, як дотримувались установлені строки проведення цих заходів по магазинах у звітному періоді, можна виявити понадпланові витрати робочого часу. Помноживши кількість втрачених днів на одноденний плановий товарооборот, знаходять суми зниження можливого обсягу товарообороту з цих причин.

Важливим завданням аналізу матеріально-технічної бази підприємств торгівлі є оцінка забезпеченості їх сучасним холодильним, технологічним, ваговим, касовим, підйомно-транспортним та іншим устаткуванням і ефективності його використання.

Для визначення оптимальної кількості устаткування та вибору типів машин і механізмів, необхідних для торговельного підприємства, використовуються приблизні нормативи оснащення магазинів споживчої кооперації. Порівнюючи фактичну технічну забезпеченість магазинів різних типів і спеціалізації з розрахунковою, визначеною за приблизними нормативами, оцінюють забезпеченість торговельної мережі різними видами устаткування. Особливу увагу приділяють оснащеності продовольчих магазинів холодильним обладнанням.

Для узагальнюючої оцінки забезпечення підприємств торгівлі технікою різних видів використовують показники фондомісткості товарообороту і торгової площі. Їх розраховують як відношення первісної (переоціненої) вартості всіх видів торгового устаткування

до обсягу товарообороту і торгової площі. Аналізують динаміку цих показників як в цілому по торговельній організації, так і по окремих структурних підрозділах і в тому числі по магазинах, вивчають їх відмінності в однотипних магазинах, якщо вони значні.

В процесі аналізу необхідно також оцінити технічний стан машин і устаткування. Для цього вивчають дані про тривалість їх експлуатації. Машини і устаткування, що служать більше 10 років, як правило, є фізично і морально застарілими. «Віковий стан» устаткування аналізують за його видами в цілому по торговельній мережі і у розрізі магазинів. Визначають також середній вік експлуатації устаткування.

Для характеристики рівня залучення устаткування в експлуатацію використовують коефіцієнти використання парку наявного устаткування і використання парку устанавленого устаткування. Коефіцієнт використання парку наявного устаткування визначається відношенням кількості устанавленого устаткування до кількості всього устаткування даного виду, що є у наявності.

Коефіцієнт використання парку устанавленого устаткування розраховується відношенням кількості діючого устаткування до загальної кількості устанавленого на підприємстві устаткування даного виду. До діючого відноситься устаткування, яке використовувалось за призначенням хоч би частину звітного періоду.

Основними показниками ефективності використання устаткування є коефіцієнти інтенсивного і екстенсивного його завантаження, а також інтегральний коефіцієнт завантаження устаткування. Коефіцієнт інтенсивного завантаження устаткування характеризує використання устаткування за одиницю часу. Він розраховується відношенням фактичного обсягу роботи (товарообороту) за одиницю часу до максимально можливого обсягу роботи за ту саму одиницю часу. Коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування характеризує використання устаткування у часі і розраховується відношенням часу, фактично відпрацьованого устаткуванням в агрегат-годинах, до повного календарного часу. Інтегральний коефіцієнт завантаження устаткування ($K_{\text{інт}}$) комплексно характеризує використання устаткування як у часі, так й за одиницю часу. Він визначається наступним чином:

$$K_{\text{інт}} = K_{\text{екс}} \times K_{\text{інтенс}} \quad (3.27)$$

де $K_{\text{екс}}$ і $K_{\text{інтенс}}$ — коефіцієнти, відповідно, екстенсивного і інтенсивного завантаження устаткування.

У процесі аналізу ці показники вивчають у динаміці за видами устаткування підприємств торгівлі. Порівняльний аналіз системи

коефіцієнтів роботи устаткування в однотипних магазинах дозволяє виявити резерви покращення його використання.

Узагальнюючим показником ефективності використання торгового устаткування є фондovіддача устаткування. Його розраховують діленням обсягу товарообороту на первісну (переоцінену) вартість торгового устаткування. У непродовольчих магазинах цей показник значно вищий, ніж у продовольчих, це пов'язано з специфікою організації торгівлі окремими групами товарів. Тому, аналізуючи фондovіддачу устаткування по торговельному підприємству загалом, слід враховувати зміни в структурі його торговельної мережі.

Завершується аналіз систематизацією і узагальненням виявлених резервів підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази і покращення режимів роботи магазинів та розробкою заходів з їх мобілізації. Дається також оцінка очікуваного впливу реалізації цих заходів на товарооборот і рівень обслуговування покупців.

3.9. Аналіз рівня торговельного обслуговування

Серед показників, що характеризують діяльність підприємств роздрібно́ї торгівлі, важливе місце займає рівень обслуговування покупців. Від нього значною мірою залежать успіх підприємств у конкурентній боротьбі на споживчому ринку, їх імідж і навіть ринкова вартість.

Рівень обслуговування покупців проявляється у процесі реалізації товарів і характеризує цей процес. Результатом цього процесу є задоволення потреб покупців у товарах. Тому всі внутрішні фактори економічного, організаційно-технічного і технологічного характеру, що впливають на товарооборот підприємств роздрібно́ї торгівлі, визначають також і стан торговельного обслуговування. Він перш за все залежить від наявності у магазині широкого і стабільного асортименту товарів, а також від забезпечення належної організації праці, торговельно-технологічних процесів і управління. Отже, стан обслуговування слід розглядати не просто як один із факторів, що впливають на товарооборот, а як прояв сукупного впливу комплексу внутрішніх факторів на цей показник.

Рівень торговельного обслуговування — це результат взаємодії організації обслуговування покупців у магазині і роботи його персоналу. Характер взаємозв'язку між ними і основні елементи, що визначають рівень обслуговування, показано на рис. 3.6.

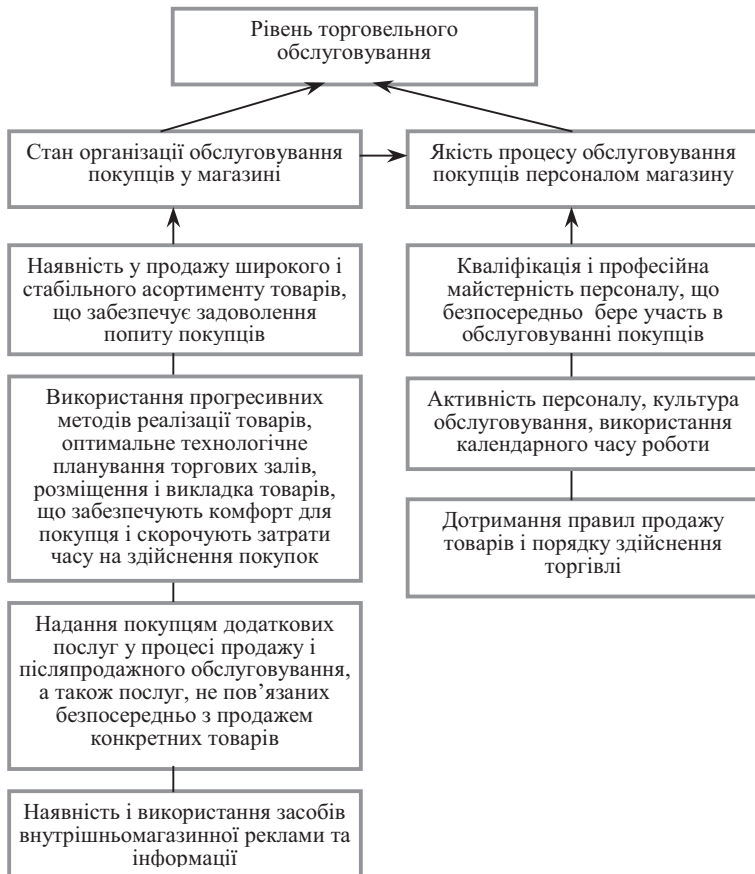


Рис. 3.6. Основні елементи, що визначають рівень обслуговування покупців у магазині

Стан організації обслуговування покупців відображає умови діяльності магазину і залежить від роботи відповідних служб апарату управління торговельного підприємства і керівництва самих магазинів. Вони налагоджують механізм комерційних відносин, процес постачання товарів, впровадження прогресивних технологій обслуговування покупців та забезпечують розв'язання інших проблем функціонування торговельної мережі. Все це майже не залежить від торговельно-оперативних працівників, а лише створює передумови для успішної їх роботи.

Від персоналу магазину повністю залежить лише якість самого процесу обслуговування покупців у момент продажу товарів. Тут важливу роль відіграють професійна майстерність продавця, його особиста культура, витримка, такт, зацікавленість у результатах праці.

Високий рівень торговельного обслуговування забезпечується ефективним поєднанням належної організації обслуговування з якістю процесу обслуговування.

Під час аналізу рівня торговельного обслуговування кожен із основних елементів, що визначають цей рівень, повинен отримати кількісну оцінку і бути врахованим у визначенні узагальнюючого показника.

Зміст часткових показників, які доцільно використовувати для оцінки рівня обслуговування покупців, розкрито у табл. 3.17.

Показники, наведені у таблиці, характеризують основні елементи, які визначають рівень торговельного обслуговування. Інформаційною базою для розрахунку цих показників служать оперативні дані, отримані шляхом проведення спеціальних вибірових обстежень роботи магазинів.

Для знаходження коефіцієнта стійкості асортименту товарів (Кст) рекомендується здійснювати перевірки дотримання асортиментного переліку товарів у магазині не рідше від двох разів на місяць.

Середні фактичні затрати часу покупців на оцінювання визначаються на основі хронометричних спостережень у період найбільш інтенсивного потоку покупців у магазині за елементами затрат часу покупців (очікування обслуговування, консультація, очікування розрахунку, розрахунок, отримання товару). По кожному з цих елементів затрат часу проводиться не менш ніж 20 замірів, на основі яких здійснюють розрахунок середніх значень показників.

Для розрахунку коефіцієнта завершеності покупки товарів (Кзав) проводять вибіркові спостереження потоків покупців. На основі отриманих даних визначають середньоденну кількість здійснених покупок і середньоденну кількість відвідувачів у магазині.

Визначення коефіцієнта якості праці колективу магазину (Кяп) проводиться на основі обліку якості праці підлеглих працівників, у процесі якого фіксують показники, які підвищують і знижують якість праці, згідно з нормативними вимогами до якості праці. На основі цієї інформації знаходять суму нормативних коефіцієнтів по всіх підвищуючих і понижуючих показниках якості роботи кожного працівника і розраховують узагальнюючі коефіцієнти якості праці за звітний місяць.

Таблиця 3.17

**СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ РІВНЯ
ОБСЛУГОВУВАННЯ ПОКУПЦІВ**

Показник	Формула для розрахунку показника	Умовні позначення
1	2	3
<p>Коефіцієнт стійкості асортименту товарів, $K_{ст}$</p> <p>Коефіцієнт впровадження прогресивних методів продажу товарів: у непродовольчих магазинах;</p> <p>у продовольчих магазинах, $K_{впм}$</p> <p>Коефіцієнт додаткового обслуговування покупців, $K_{дод}$</p>	$\frac{1}{n} \left(\sum \frac{B_i}{B} \right)$ $\frac{O_{сам} + O_{зр}}{O}$ $\frac{O_{сам} + O_{зам}}{O}$ $\frac{1}{n} \left(\sum \frac{Дпф_i}{Дп} \right)$	<p>B_i — кількість різновидів товарів, що є у продажу, за i-тої перевірки із передбачених асортиментним переліком, од.;</p> <p>B — кількість різновидів товарів, передбачених асортиментним переліком, од.;</p> <p>n — кількість перевірок</p> <p>$O_{сам}$ — обсяг товарообороту, отриманий методом самообслуговування, грн;</p> <p>$O_{зр}$ — обсяг товарообороту методом за зразками, грн;</p> <p>$O_{зам}$ — обсяг товарообороту методом на замовлення, грн</p> <p>O — загальний обсяг товарообороту магазину, грн</p> <p>$Дпф_i$ — кількість додаткових послуг, які фактично надавалися покупцям у магазині за i-тої перевірки, од.;</p> <p>$Дп$ — кількість додаткових послуг, передбачених переліком, од.;</p> <p>n — кількість перевірок.</p>

Закінчення табл. 3.17

Показник	Формула для розрахунку показника	Умовні позначення
1	2	3
<p>Коефіцієнт затрат часу покупців на очікування обслуговування, $K_{оч}$</p> <p>Коефіцієнт завершеності покупки товарів, $K_{зав}$</p> <p>Коефіцієнт якості праці колективу магазину, $K_{ап}$</p> <p>Коефіцієнт культури обслуговування на думку покупців, $K_{чдп}$</p>	$\frac{T'_{о}}{\overline{T'_{ф}}}$ $\frac{\overline{Пср}}{\overline{Чп}}$ $1 + \frac{\sum K_{заох_i}}{n} - \frac{\sum K_{зн_i}}{n}$ $\frac{\overline{Чвд}}{\overline{Чоп}}$	<p>$T'_{о}$ — оптимальні затрати часу покупців на очікування обслуговування, с;</p> <p>$\overline{T'_{ф}}$ — середні фактичні затрати часу покупців на очікування обслуговування, с.</p> <p>$\overline{Пср}$ — середньоденна кількість здійснених покупок, од.;</p> <p>$\overline{Чп}$ — середньоденна кількість відвідувачів у магазині, чол.</p> <p>$K_{заох_i}$ — сума коефіцієнтів заохочення i-го працівника;</p> <p>$K_{зн_i}$ — сума коефіцієнтів зниження якості роботи i-го працівника;</p> <p>n — чисельність працівників магазину, за якими проводиться облік якості праці.</p> <p>$\overline{Чвд}$ — кількість покупців, які дали відмінну і добру оцінку культурі обслуговування, чол.;</p> <p>$\overline{Чоп}$ — кількість опитаних у магазині покупців, чол.</p>

Перелік нормативних показників, що підвищують чи знижують якість праці, і їх кількісні параметри визначають самі споживчі товариства чи інші підприємства відповідно до конкретних торгових одиниць.

Думки покупців про стан обслуговування у магазині рекомендується вивчати щоквартально методами вибіркового опитування в години вивчення потоку покупців.

Для визначення узагальнюючого показника рівня торговельного обслуговування колишнім Українським науково-дослідним інститутом торгівлі і громадського харчування встановлена наступна значущість кожного із часткових показників рівня обслуговування:

Назва показника рівня якості обслуговування	Значущість показника у загальному рівні якості обслуговування, бали
Стійкість асортименту товарів, $K_{ст}.....$	0,21
Впровадження прогресивних методів продажу товарів, $K_{впм}.....$	0,14
Додаткове обслуговування покупців, $K_{дод}.....$	0,08
Затрати часу покупців на очікування обслуговування, $K_{оч}.....$	0,18
Завершеність покупки товарів, $K_{зав}.....$	0,18
Якість праці колективу, $K_{яп}.....$	0,21
Загальний рівень якості обслуговування	1,00

З врахуванням встановленої значущості показників у загальному рівні якості обслуговування розраховують узагальнюючий показник рівня обслуговування покупців в магазині ($K_{р.обсл}$) за формулою:

$$K_{р.обсл} = (0,21 K_{ст} + 0,14 K_{впм} + 0,08 K_{дод} + 0,18 K_{оч} + 0,18 K_{зав} + 0,21 K_{яп}) K_{ндп}. \quad (3.28)$$

Непродовольчий магазин може бути віднесений до підприємств з високим рівнем обслуговування, якщо значення $K_{р.обсл} \geq 0,7$, а продовольчий — якщо $K_{р.обсл} \geq 0,8$.

За необхідності у формулу узагальнюючого показника рівня торговельного обслуговування можна вводити нові субкоефіцієнти або виключати ті з них, які втратили свою актуальність. Значущість показників у загальному рівні якості обслуговування також з часом може переглядатися. Однак їх сума повинна залишатися незмінною і дорівнювати одиниці.

Порівняльний аналіз фактичних значень узагальнюючих і часткових показників рівня обслуговування покупців в однотипних магазинах, відділах, секціях, що працюють приблизно в однакових умовах, дає можливість глибше вивчити вплив факторів, пов'язаних з торгово-технологічними процесами, організацією праці і управлінням, на результативність їх роботи.

3.10. Систематизація і узагальнення результатів факторного аналізу товарообороту підприємств роздрібної торгівлі

Одним із найменш розроблених у методичному плані питань комплексного факторного аналізу роздрібного товарообороту є узагальнення його результатів. В існуючих методиках вирішення цього питання зводиться, головним чином, до систематизації виявлених втрат товарообороту за звітний період. При цьому відсутній комплексний підхід, який враховував би взаємозв'язок факторів розвитку товарообороту з ефективністю діяльності підприємств і іншими завданнями, що висуваються у процесі торгового менеджменту. Крім цього, недостатньо акцентується увага на центрах формування товарообороту і черговості впливу факторів.

Основними центрами формування роздрібного товарообороту є магазини. Вони, навіть не маючи статусу юридичної особи, у технологічному аспекті є підприємствами роздрібної торгівлі, які територіально відособлені і самостійно здійснюють закінчений цикл функцій з обслуговування покупців. Умови діяльності магазинів, контингент покупців, ресурсне забезпечення, стан матеріально-технічної бази та інші характеристики роботи можуть суттєво відрізнятися. В один і той самий період у різних магазинах господарюючого суб'єкта лімітуючими до обсягу товарообороту можуть виступати різні групи факторів. Тому узагальнення результатів аналізу впливу факторів на товарооборот з метою виявлення резервів покращення результативності роботи самостійно господарюючих підприємств повинно починатися з магазинів та інших одиниць торговельної мережі, з урахуванням конкретних умов їх функціонування і господарських ситуацій, що склалися.

Процес комплексного узагальнення результатів факторного аналізу роздрібного товарообороту повинен включати наступні основні етапи, показані на рис. 3.7. Розглянемо зміст кожного з них.



Рис. 3.7. Основні етапи комплексного узагальнення результатів факторного аналізу роздрібного товарообороту

1. Систематизація і узагальнення виявлених негативних відхилень по кожній з основних груп факторів. На цьому етапі необхідно систематизувати і узагальнити виявлені негативні відхилення в стані і використанні товарних запасів, матеріально-технічної бази, в організації праці і управління торговельно-технологічними процесами за їх впливом на товарооборот. Не всі ці відхилення призводили до прямих втрат товарообороту. Одні негативні відхилення пов'язані з прямими втратами товарообороту, які можна кількісно оцінити. До таких відхилень, наприклад, можна віднести: цілодобові чи внутрішні втрати часу роботи магазинів, пов'язані з порушеннями нормального режиму їх роботи; відсутність у продажу окремих товарів щоденного попиту і достатнього асортименту (особливо якщо магазин працює в умовах конкуренції) тощо. Інші негативні відхилення як, наприклад, використання морально застарілого устаткування чи незадовільний стан внутрімагазинної реклами та інформації призводили до погіршення умов процесу обслу-

говування покупців, що мало опосередкований негативний вплив на товарооборот. Цей вплив не завжди можна кількісно виразити.

Узагальнюючи вплив негативних відхилень за групами факторів, які призводили до прямих втрат товарообороту, необхідно визначити суму втрат у кожному магазині, де вони були виявлені, з поділом їх на залежні і незалежні від зусиль колективів підприємств. Систематизуючи інші негативні відхилення в стані факторів, що мали опосередкований вплив на товарооборот, слід виділити ті з них, які були пов'язані з недоліками в роботі колективів торговельних підприємств. Крім цього, необхідно визначити загальну суму прямих втрат товарообороту в кожному магазині, де були виявлені такі негативні відхилення у звітному періоді.

Узагальнення втрат товарообороту доцільно оформити в аналітичній таблиці, у підметі якої магазини та інші одиниці торговельної мережі, у присудку — втрати товарообороту за основними групами факторів. Вертикальні підсумки цієї таблиці показують загальний обсяг втрат товарообороту торговельної мережі підприємства за звітний період як загалом, так і за основними напрямками втрат. При цьому загальні втрати товарообороту слід показувати не тільки в сумі, але і у відсотках до фактичного обороту магазинів. Дані такої таблиці дозволяють провести порівняльний аналіз втрат товарообороту в однотипних магазинах, побачити, в яких з них були найбільші недоліки у роботі, і їх причини.

Значний аналітичний інтерес має порівняння відсотків прямих втрат товарообороту в магазинах з показниками досягнутого ними рівня обслуговування покупців і вивчення цих показників в динаміці за ряд періодів. Як правило, високі значення узагальнюючих коефіцієнтів рівня обслуговування і позитивна їх динаміка спостерігаються в магазинах із незначними втратами товарообороту.

Інші негативні відхилення в стані факторів, що мали опосередкований вплив на товарооборот, також необхідно систематизувати в розрізі магазинів по групах факторів. При цьому у першу чергу слід виділити ті з них, які були пов'язані з недоліками в роботі колективів торговельних підприємств і мали суттєвий негативний вплив на процес обслуговування покупців та його результати.

2. Оцінка відповідності стану внутрішніх і зовнішніх факторів формування товарообороту. Підтримання певної відповідності між факторами — одне з важливих завдань торгового менеджменту. Ця відповідність вважається оптимальною тоді, коли стан внутрішніх факторів дозволяє максимально використати умови, пов'язані з дією зовнішніх факторів, для розвитку товарообороту магазину при одночасному забезпеченні необхідного рівня економічної ефективності його роботи і конкурентоспроможності.

Якщо стан основних груп внутрішніх факторів значно переважає можливості розвитку діяльності магазину, зумовлені зовнішніми обмеженнями в місткості локального ринку товарів народного споживання, то це призводить до неповного використання виробничих потужностей підприємства. Збільшується ресурсомісткість товарообороту, знижується продуктивність праці, ефективність використання торгових площ, устаткування тощо. Внаслідок цього зростає витратомісткість товарообороту, знижується економічна ефективність роботи магазину. Така ситуація спостерігається в умовах економічної кризи, коли потужності окремих одиниць торговельної мережі значно переважають можливості платоспроможного попиту населення в зоні їх діяльності. З метою уникнення банкрутства частину найбільш неефективних магазинів доводиться закривати. До інших вживають заходи з приведення кількості працівників, товарного забезпечення, торгових площ, устаткування, режимів роботи у відповідність до реальних можливостей розвитку товарообороту, зумовлених зовнішніми факторами.

Однак незбалансованість внутрішніх і зовнішніх факторів формування роздрібного товарообороту може виникати і в умовах економічного піднесення, коли грошові доходи населення і купівельні фонди зростають динамічніше, ніж можливості їх охоплення торговельними послугами. У цій ситуації виникає необхідність збільшення ресурсного забезпечення підприємства роздрібною торгівлі за тими чи іншими групами факторів для використання можливостей розвитку товарообороту у відповідності до обраної стратегії торгового менеджменту.

Отже, оцінка відповідності стану внутрішніх і зовнішніх факторів формування роздрібного товарообороту повинна попередити їх незбалансованість з метою запобігання зниженню результативності роботи підприємств. Це досягається відповідними коригуваннями ресурсного забезпечення підприємств торгівлі до об'єктивно необхідного рівня, виходячи із ситуації, що склалась, стратегії розвитку і фінансових можливостей.

3. Оцінка збалансованості внутрішніх факторів формування товарообороту. Успішний розвиток діяльності магазинів вимагає не тільки певної відповідності внутрішніх і зовнішніх факторів, але і збалансованості основних груп внутрішніх факторів. Ці фактори за простими моментами процесу праці поділяються на пов'язані із працею, предметами праці та засобами праці. У процесі обслуговування покупців задіяні ресурси кожної із цих простих моментів процесу праці. При цьому товари виступають як свого роду «предмети праці», адже на їх завезення, зберігання, підготовку до реалізації і саму реалізацію спрямована праця персоналу підприємств

торгівлі. Як видно із рис. 3.7, оцінка збалансованості внутрішніх груп факторів між собою проводиться в трьох напрямках. *Перший полягає у виявленні лімітуючих груп факторів і «вузьких місць»*, які стримували можливості зростання обсягу товарообороту у звітному періоді. Як уже зазначалось, в один і той же період часу у різних магазинах лімітуючими до обсягу товарообороту можуть бути різні групи факторів. У одних магазинах — це незадовільне забезпечення їх товарами, в інших — неукomплектованість штатів кваліфікованими працівниками або незадовільна якість праці колективу магазину. Ще в інших — низька пропускна здатність залу обслуговування в години пік тощо. Глибоке вивчення лімітуючих груп факторів дозволяє намітити першочергові заходи, спрямовані на розширення «вузьких місць» в роботі магазинів і покращення результативності їх роботи.

Аналізуючи збалансованість внутрішніх факторів, її слід розглядати не тільки по відношенню до обсягу товарообороту, але одночасно оцінити вплив стану цієї збалансованості на економічну ефективність роботи підприємств. *Тому другий напрямок аналізу передбачає вивчення впливу стану збалансованості внутрішніх груп факторів на ефективність діяльності підприємств торгівлі.*

З переходом до ринкової економіки припиняє діяти принцип забезпечення виконання плану товарообороту за всяку ціну. В нових умовах збільшення обсягу товарообороту — не самоціль торгового менеджменту, а засіб отримання більшого прибутку чи досягнення іншої мети, наприклад, розширення зайнятої ніші в своєму сегменті споживчого ринку.

Значна незбалансованість внутрішніх факторів по відношенню до обсягу товарообороту одночасно призводить до зниження ефективності роботи підприємств торгівлі. У цій ситуації ресурсомісткість товарообороту за цією чи іншою групою факторів буде значно вищою від реально необхідної для забезпечення досягнутого обсягу товарообороту. Це може проявлятися у наявності значних понаднормативних запасів товарів або торгових площ, у необґрунтовано завищеній кількості працівників, змінності роботи магазинів тощо. І, навпаки, вищий рівень збалансованості внутрішніх факторів сприяє більш ефективному використанню ресурсів підприємств.

Зростання обсягу будь-якого виду ресурсів магазину є економічно виправданим лише тоді, коли воно не призводить до понаднормативного збільшення ресурсомісткості товарообороту. При цьому співвідношення між додатковими витратами і досягнутим приростом товарообороту повинно бути таким, що не веде до значного зростання рівня витрат обігу.

Отже, якщо збільшення якогось виду ресурсу, що відноситься до одного із простих моментів процесу праці, не веде до зростання обсягу товарообороту магазину, а лише сприяє поглибленню незбалансованості внутрішніх факторів, то це негативно впливає на ресурсомісткість товарообороту і рівень поточних витрат.

Для оцінки впливу стану збалансованості внутрішніх факторів на економічну ефективність роботи підприємств торгівлі доцільно використовувати показники ресурсомісткості товарообороту, розраховані за товарним забезпеченням, ресурсами праці, матеріально-технічною базою у процесі порівняльної оцінки напруженості виконання плану товарообороту (див. § 3.4). Порівняння часткових і інтегральних коефіцієнтів ресурсомісткості товарообороту в однотипних магазинах дозволяє зробити висновок не тільки щодо відмінностей в рівнях ресурсомісткості товарообороту, а й щодо їх впливу на ефективність роботи.

Комплексний підхід до узагальнення впливу внутрішніх факторів вимагає розгляду ще однієї сторони їх збалансованості, а саме *оцінки відповідності стану внутрішніх факторів формування товарообороту стратегії торгового менеджменту*.

Торговельне підприємство, яке має мережу магазинів, може диференціювати по відношенню до них основні стратегічні напрямки свого розвитку. При цьому береться до уваги, на якій стадії життєвого циклу перебувають ті чи інші магазини, враховуються їх слабкі і сильні сторони діяльності, вплив факторів зовнішнього середовища тощо.

Оцінюючи відповідність стану внутрішніх факторів, що впливають на формування товарообороту в окремому магазині, стратегії менеджменту, насамперед необхідно з'ясувати, наскільки виробничий потенціал і кваліфікація персоналу є адекватними завданням його подальшого розвитку. З позицій перспективності варто розглянути також досягнутий рівень торговельного обслуговування, модель товарних запасів, асортиментну політику. Така оцінка здійснюється для в'ясування можливостей реалізації внутрішнього потенціалу магазину і спрямована на виявлення рівня його конкурентоспроможності.

4. Розробка заходів для усунення виявлених недоліків і покращення результативності роботи підприємств торгівлі. Виявлені й систематизовані у процесі факторного аналізу товарообороту негативні відхилення і невикористані можливості поліпшення результативності роботи не можуть бути мобілізовані без розробки відповідних заходів організаційно-технічного і економічного характеру, спрямованих на усунення виявлених недоліків, внесення змін у діяльність підприємств з метою її удосконалення.

Ці заходи поділяються на поточні (першочергові) і перспективні. До поточних належать ті, що спрямовані на попередження прямих втрат роздрібно-товарообороту, а також негативних відхилень стану факторів його формування з вини персоналу магазинів.

Перспективні заходи в основному стосуються вирішення питань приведення ресурсів магазинів за групами факторів до відповідного рівня збалансованості, який дозволяв би максимально реалізувати їх виробничий потенціал відповідно до обраної стратегії торгового менеджменту.

Розробка і впровадження перспективних заходів в основному належить до обов'язків відповідних служб апарату управління торговельних підприємств і об'єднань. До розробки цих заходів повинні залучатись не тільки працівники економічних служб, які виявляють місця концентрації втрат товарообороту і негативні відхилення у компонентах торговельної діяльності, а й спеціалісти інших служб апарату управління, які розробляють конкретні організаційно-технічні рішення. Реалізація цих рішень вимагає певних витрат, причому не тільки поточних, а й капітальних, а також часу на їх впровадження.

Для діючих підприємств, орієнтованих на нарощування результату діяльності за рахунок збільшення обсягу товарообороту і підвищення ефективності роботи, доцільно проводити політику поступових, але цілеспрямованих структурних змін діяльності. Ці зміни необхідно здійснювати шляхом вдосконалення окремих компонентів діяльності в міру накопичення достатньо надійних високоефективних рішень і необхідних фінансових ресурсів.

Запитання та завдання для самоперевірки

1. Охарактеризуйте комплекс факторів, під впливом яких формується роздрібний товарооборот торговельного підприємства на рівні мікросередовища його функціонування.

2. Які взаємозв'язки є між платоспроможним попитом населення, зміною роздрібних цін і рівнем конкуренції в районі діяльності торговельного підприємства?

3. Розкрийте зміст факторної моделі, яка виражає залежність обсягу товарообороту підприємства роздрібно-торгівлі від комплексу зовнішніх факторів. Дайте їй характеристику.

4. Яке значення для аналізу роздрібно-товарообороту має використання коефіцієнтів еластичності реалізації окремих груп товарів і як їх розраховують?

5. Охарактеризуйте структуру методики аналізу впливу на роздрібний товарооборот торговельного підприємства факторів, пов'язаних із

забезпеченням товарами та їх використанням у торговельно-технологічному процесі.

6. Поясніть процедуру розрахунку ступеня впливу забезпеченості торговельними ресурсами та їх використання на роздрібний товарооборот.

7. Розкрийте методика розрахунку показників ефективності використання товарних ресурсів у роздрібній торгівлі.

8. Які аналітичні процедури включає процес аналізу стану поточних товарних запасів у роздрібній торгівлі?

9. Назвіть показники, за допомогою яких дають оцінку оборотності товарів. Яка методика їх розрахунку?

10. Охарактеризуйте систему факторів, які впливають на зміну оборотності товарів, і поясніть черговість їх впливу.

11. Розкрийте зміст методики розрахунку впливу факторів на оборотність товарів у роздрібній торгівлі.

12. Охарактеризуйте структуру методики аналізу впливу факторів праці на товарооборот роздрібно-торговельного підприємства.

13. Наведіть формулу розширеної моделі залежності товарообороту від факторів праці і розкрийте порядок її застосування в аналізі.

14. Розкрийте зміст методики аналізу впливу зміни роздрібних цін і структури товарообороту на продуктивність праці працівників роздрібно-торгівлі.

15. Охарактеризуйте структуру методики аналізу впливу комплексу факторів, пов'язаних зі станом і ефективністю використання матеріально-технічної бази, на товарооборот підприємств роздрібно-торгівлі.

16. Яка факторна модель виражає залежність обсягу товарообороту від зміни параметрів матеріально-технічної бази і режиму роботи магазину? Розкрийте порядок застосування її в аналізі.

17. Назвіть показники, які використовуються у процесі аналізу стану і ефективності використання торговельно-технологічного устаткування магазину. Яка методика їх розрахунку?

18. Охарактеризуйте основні елементи, що визначають рівень обслуговування покупців у магазині, та розкрийте зміст показників, які застосовуються для їх оцінки.

19. Розкрийте зміст методики розрахунку узагальнюючого коефіцієнта рівня обслуговування покупців у магазині.

20. Які основні етапи включає процес комплексного узагальнення результатів факторного аналізу роздрібно-торговельного товарообороту?

АНАЛІЗ ВИТРАТ ОБІГУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Завдання та інформаційна база аналізу витрат обігу

Витрати обігу — це основна частина витрат операційної діяльності торговельного підприємства, які не включаються у собівартість реалізованих товарів. П(С)БО 16 «Витрати» передбачено, що у торгівлі витрати обігу включаються до складу витрат на збут (за винятком тих, що тепер відносяться до адміністративних, інших операційних та фінансових витрат). Це вплинуло на склад витрат обігу, з них вилучені деякі елементи, які раніше недостатньо обгрунтовано до них були віднесені.

За своєю суттю витрати обігу становлять сукупність затрат живої та уречевленої праці на здійснення процесу реалізації товарів, що виражені в грошовій формі. Вони характеризують собівартість послуг торговельного підприємства, пов'язаних з доведенням товарів до споживача та перетворенням їх на гроші (зміною форми вартості).

Рівень, структура і динаміка витрат обігу тісно пов'язані з усіма аспектами господарської діяльності торговельного підприємства. Витрати обігу є одним з основних якісних показників цієї діяльності, який дозволяє оцінити ефективність розвитку товарообороту. Від рівня витрат обігу безпосередньо залежить прибуток і рентабельність роботи підприємств торгівлі.

Важливу роль в управлінні витратами обігу відіграє економічний аналіз. Перед аналізом витрат обігу стоять такі завдання:

- оцінити динаміку рівня витрат обігу з метою виявлення закономірностей і тенденцій їх зміни;
- перевірити виконання плану витрат обігу як загалом, так і за статтями;
- дати кількісну оцінку впливу основних факторів на зміну витрат обігу;

- здійснювати пошук резервів економії та шляхів нормалізації витрат;

- розробляти заходи, спрямовані на забезпечення економного і ефективного витрачання коштів, на недопущення безгосподарності і надмірних витрат.

Оцінка стану витрат обігу в процесі проведення їх аналізу повинна здійснюватися з врахуванням завдань, які стоять перед підприємством на даному етапі його розвитку. Економія витрат обігу є важливим завданням, але не метою діяльності торговельних підприємств. Управління витратами обігу переважно спрямоване на досягнення оптимального їх рівня, який забезпечив би передбачений планом обсяг товарообороту і прибуток. У зв'язку з цим, виконання завдань з економії витрат обігу не повинно вести до зниження прийнятого стандарту торговельного обслуговування, що пов'язано з формуванням іміджу підприємства, підтримання якого вимагає певного рівня витрат. З іншого боку, приріст загальної суми витрат обігу не повинен перевищувати приріст доходів від реалізації товарів, що є необхідною умовою для отримання прибутку.

Основними джерелами інформації для аналізу витрат обігу є планові, облікові й звітні дані. Це план витрат обігу, який складають самостійні торговельні підприємства за номенклатурою статей по кварталах. Крім цього, магазинам, секціям, відділам і іншим структурним підрозділам можуть доводитися ліміти за тими статтями і елементами витрат, які залежать від зусиль їх колективів. Інформація про дотримання цих лімітів дає можливість аналізувати витрати обігу за місцями їх виникнення і центрами відповідальності.

У фінансовій звітності витрати обігу торговельного підприємства показуються у складі статті «Витрати на збут» квартальної і річної форм Звіту про фінансові результати. Більш детальна інформація наводиться у відомчій формі річної звітності № 2-ФП «Звіт про витрати, пов'язані з реалізацією та управлінням у галузях діяльності споживчої кооперації за прийнятою номенклатурою статей.

Якщо аналіз проводиться за місяць, використовують книгу аналітичного обліку витрат на збут (К-22), або відповідні відомості аналітичного обліку чи машинограми, що їх заміняють.

Залучають до аналізу також і первинні документи, якими оформляються витрати. Вони є основою для попереднього контролю витрат обігу, який здійснюють облікові працівники в процесі документального оформлення господарських операцій.

Для кількісної оцінки впливу факторів на витрати обігу використовують статистичну звітність: Ф№ 1-торг «Звіт про товарооборот»; Ф№ 3-торг «Звіт про продаж і залишки товарів у торговельній

мережі та мережі ресторанного господарства»; Ф№ 1-ПВ «Звіт з праці»; Ф№ 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу»; Ф№ 7-торг «Звіт про наявність торговельної мережі і мережі ресторанного господарства» та ін.

У процесі аналізу використовують також розцінки, тарифи за послуги, електроенергію, газ, ціни на інші елементи матеріальних витрат тощо. Залучають також матеріали перевірок, обстежень, особистих спостережень. Тільки в процесі безпосередніх спостережень за роботою кожного з об'єктів торговельної мережі можна виявити випадки і причини нерационального використання електроенергії, палива, води, матеріалів, робочого часу, устаткування та інших ресурсів.

Облікова і звітна інформація, що використовується в аналізі, повинна бути перевірена як з погляду правильності відображення витрат відповідно до вимог П(С)БО, так і дотримання складу статей витрат згідно з прийнятою номенклатурою. План витрат обігу перевіряють з погляду його обґрунтованості та відповідності іншим плановим показникам діяльності підприємства. Якщо протягом року відбулися суттєві зміни тарифів, ставок, норм нарахувань чи цін на елементи матеріальних витрат, то для забезпечення співставності даних план витрат обігу повинен бути відповідним чином скоригований.

З метою забезпечення ефективного управління витратами обігу їх аналіз здійснюється у трьох основних напрямках: *а) за загальним обсягом; б) за окремими статтями; в) за місяцями виникнення і центрами відповідальності.*

Останній напрям аналізу витрат обігу може здійснюватися на торговельних підприємствах лише за наявності відповідно організаційної системи управлінського обліку. Цей облік повинен вестись за окремими елементами кожної статті витрат обігу як загалом по підприємству, так і по його підрозділах, де формуються витрати, а також структурних одиницях, колективи яких несуть відповідальність за дотримання лімітів витрат. Впровадження в торгівлі управлінського обліку суттєво розширює інформаційну базу для аналізу, планування та контролю витрат обігу.

4.2. Система факторів, що впливають на витрати обігу торговельного підприємства

Ефективність управління витратами обігу в торгівлі значною мірою залежить від стану економічного факторного аналізу. Головне його завдання полягає у виявленні, вимірюванні і економічно

обґрунтованій оцінці ролі факторів, які мають вирішальний вплив на формування рівня витрат.

Рівень витрат обігу самостійного торговельного підприємства є узагальнювальним якісним показником, що формується під впливом багатьох факторів і відображає основні аспекти його діяльності, а також конкретні умови роботи. Ці фактори поділяються на зовнішні (екзогенні) й внутрішні (ендогенні). Зовнішні фактори виражають умови і середовище функціонування суб'єкта господарювання. Їх ще називають незалежними від підприємств. Тоді як внутрішні фактори переважно пов'язані з використанням ресурсів у процесі торговельної діяльності, тому вони розглядаються як залежні.

До зовнішніх факторів на рівні мікросередовища функціонування торговельного підприємства відносяться: зміна тарифів, ставок, норм нарахувань, цін на елементи матеріальних витрат; зміна роздрібних цін на товари; стан платоспроможного купівельного попиту і рівень конкуренції у районі діяльності (кон'юнктура ринку).

До внутрішніх економічних груп факторів належать такі: обсяг і структура, ритмічність і рівномірність виконання плану товарообороту; укомплектованість штату працівниками і продуктивність праці; стан і ефективність використання матеріально-технічної бази; стан товарних запасів і їх оборотність. Внутрішніми є також фактори організаційно-технічного характеру: організаційно-технічний і технологічний рівень торговельної діяльності; дислокація торговельної мережі; стан менеджменту, маркетингу, рівень комерційної роботи.

Більшість із перерахованих факторів впливають на рівень витрат обігу не ізольовано один від одного, а у взаємозв'язку, що необхідно брати до уваги в процесі аналізу. Напрям впливу і взаємозв'язок основних груп факторів, які формують рівень витрат обігу торговельного підприємства, показано на рис. 4.1.

Як видно з рис. 4.1, більшість зовнішніх і внутрішніх факторів впливають на витрати не тільки безпосередньо, а й опосередковано — через обсяг і структуру роздрібного товарообороту. Тому в процесі аналізу товарооборот розглядається як основний комплексний фактор формування рівня витрат обігу підприємств торгівлі.

Серед зовнішніх груп факторів зміна тарифів, ставок, цін на елементи матеріальних витрат впливає на рівень витрат обігу тільки безпосередньо. Тоді як зміна роздрібних цін має на витрати обігу як безпосередній, так і опосередкований вплив. Безпосередній вплив пов'язаний з тим, що деякі елементи і статті витрат залежать від обсягу реалізації товарів у вартісному виразі (витрати на оплату праці за розцінками, витрати на збір виручки та ін.). Опосередкова-

ний вплив фактора цін відбувається через роздрібний товарооборот, до якого визначається рівень витрат обігу. Обсяг товарообороту залежить не тільки від кількості проданих товарів, але і від рівня цін на них. Тому рівень витрат обігу змінюється в оберненому відношенні до зміни цін на товари. Разом з тим, необхідно врахувати, що це не означає зміни величини витрат на одиницю реалізованого товару.

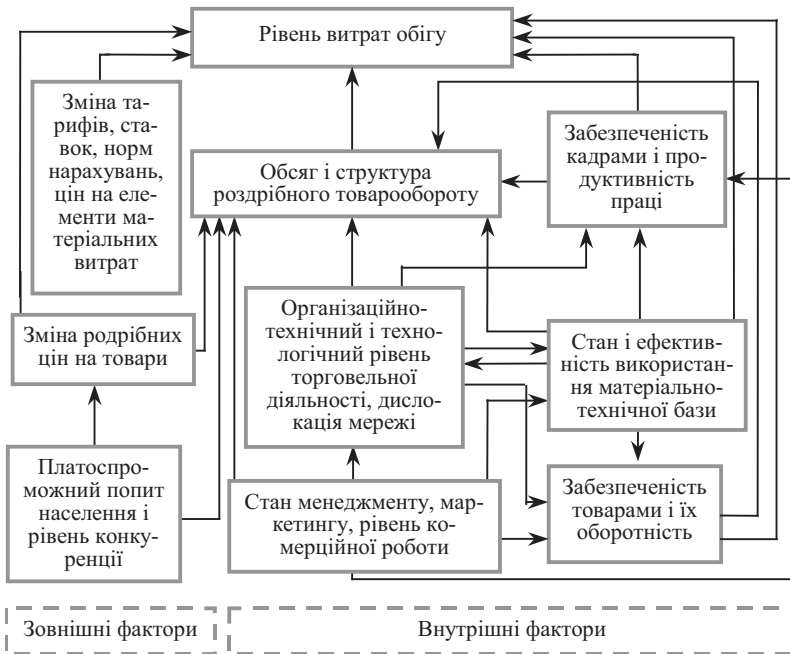


Рис. 4.1. Укрупнена схема взаємозв'язку факторів, під впливом яких формується рівень витрат обігу торговельного підприємства

Такі зовнішні фактори, як платоспроможний попит населення і рівень конкуренції в районі діяльності торговельного підприємства впливають на витрати обігу лише опосередковано, через обсяг реалізації товарів і зміну цін на них.

Внутрішні економічні групи факторів, пов'язані з матеріально-технічною базою, працею, товарними ресурсами, впливають на витрати обігу як прямо, так і опосередковано — через обсяг і структуру роздрібно-товарообороту.

Значний вплив на величину витрат обігу має забезпеченість кадрами і продуктивність праці. Це пов'язано з тим, що витрати на оплату праці займають найбільшу частку у витратах обігу торговельних підприємств. Зростання продуктивності праці веде до зниження витрат обігу у тому випадку, коли зростання товарообороту на одного працівника випереджає зростання середньої заробітної плати. Це досягається як за рахунок безпосереднього збільшення виробітку, так і за рахунок скорочення кількості працівників, впровадження нових форм торгівлі, раціонального розміщення торговельної мережі тощо.

На рівень витрат обігу суттєво впливає стан матеріально-технічної бази та ефективність її використання. Впровадження нової техніки, автоматів, холодильних установок, раціональне використання торгових площ дає значну економію витрат обігу. Вона досягається за рахунок підвищення продуктивності праці, збільшення пропускної здатності торговельної мережі тощо. Важливе значення при цьому має впровадження нових, прогресивних форм обслуговування, які сприяють збільшенню товарообороту на 1 м² торгової площі, підвищенню продуктивності праці, скороченню затрат часу на купівлю товарів.

Важливим фактором формування витрат обігу є стан товарних запасів та їх оборотність. Чим швидше обертаються товари, тим нижчий рівень витрат на їх зберігання. І, навпаки, сповільнення оборотності товарів веде до збільшення цих витрат.

Необхідно також звернути увагу на черговість впливу розглянутих економічних груп факторів на рівень витрат обігу. Часто складається оманливе враження, що зростання товарообороту приводить до збільшення продуктивності праці, прискорення оборотності товарів, кращого використання матеріально-технічної бази, а все це сприяє зниженню витрат на кожну гривню обороту. Однак насправді все відбувається навпаки. Підвищення продуктивності праці, прискорення оборотності товарів, краще використання матеріально-технічної бази веде до зростання товарообороту і сприяє зниженню рівня витрат обігу.

Що стосується внутрішніх факторів як організаційно-технічного характеру, так і пов'язаних зі станом менеджменту то, як видно з рис. 4.1, вони лише опосередковано впливають на витрати обігу через розглянуті економічні групи факторів і товарооборот. Однак їх значення у формуванні витрат обігу не можна недооцінювати. Ефективний менеджмент в сучасних умовах розглядається як один із чинників формування прибутку підприємств.

Необхідно зауважити, що розглянуті групи факторів впливають не тільки на загальний рівень витрат обігу, але і на їх внутрішню

структуру, яка виражає частку окремих статей витрат у загальному їх обсязі. Характер впливу факторів на окремі статті витрат обігу має свої особливості. Це пов'язано з відмінностями в економічному змісті окремих статей витрат, а також в умовах їх формування.

Показана на рис. 4.1 схема відображає в загальному вигляді взаємозв'язок основних груп факторів, що впливають на рівень витрат обігу як окремих магазинів, так і самостійних підприємств, які охоплюють магазини різних типів і спеціалізацій. Однак ступінь впливу тих чи інших факторів на рівень витрат різнотипних торговельних підприємств різний, що пов'язано із відмінностями у витратомісткості товарів, які реалізуються, і структурі товарообороту.

Залежність між розглянутими групами факторів і рівнем витрат обігу торговельного підприємства у більшості випадків не є детермінованою, а носить переважно стохастичний характер. Вивчення впливу факторів ускладнюється також і тим, що вони одночасно впливають не тільки на витрати обігу, але й один на одного. Кількісно визначити ступінь впливу основних факторів на рівень витрат обігу, з врахуванням їх взаємозв'язків та залежностей, можна лише з допомогою математичної статистики, зокрема множинного кореляційно-регресійного аналізу. Він використовується для вивчення нефункціональних зв'язків між явищами і процесами на основі масових спостережень. Наприклад, щоб вивчити з допомогою цих методів вплив тільки п'яти факторів на рівень витрат обігу в торгівлі споживчих товариств, необхідно використати дані як мінімум 50—60 таких товариств. Крім цього, є низка вимог відносно статистичної однорідності об'єктів, які вивчаються, певної відповідності їх параметрів закону нормального розподілу та ін.

Використання методів кореляції в аналізі витрат обігу можливе лише під час спеціальних досліджень діяльності певної сукупності підприємств торгівлі із застосуванням ПК і відповідних пакетів прикладних програм. Їх проведення дозволяє виявити тісноту зв'язку між факторами, які вивчаються, і рівнем витрат обігу, знайти форму цієї залежності і кількісно її виразити у виді конкретного рівняння регресії, яке використовується в аналізі і плануванні.

На підприємствах торгівлі з метою аналізу впливу окремих факторів на відхилення фактичних витрат обігу звітного періоду від планового чи базисного рівнів використовують дещо спрощені методики розрахунків, які однак не виключають можливість застосування нормативних показників, отриманих в процесі кореляційно-регресійного аналізу.

4.3. Аналіз загального виконання плану і динаміки витрат обігу

Абсолютним показником витрат обігу є їх сума, а відносним — рівень. Абсолютний розмір витрат обігу є важливим і необхідним вихідним показником для аналізу. Однак економічна оцінка витрат обігу проводиться за їх відносним рівнем, який виражає відношення суми витрат обігу до товарообороту. Він показує скільки витрат в копійках припадає на гривню товарообороту. У такому вигляді рівень витрат обігу називають показником витратомісткості товарообороту. У більшості випадків він виражається у відсотках до товарообороту.

У роздрібній торгівлі для визначення рівня витрат обігу їх суму відносять до всього роздрібного товарообороту, враховуючи і дрібний опт. На оптових торговельних підприємствах (базах) рівень витрат обігу розраховують до оптового товарообороту, враховуючи оплачений транзит, оборот з реалізації товарів матеріально-технічного постачання і дрібнооптовий товарооборот. Під час розрахунку рівня витрат обігу в торгівлі системи райспоживспілки (районного споживчого товариства) загальну суму витрат обігу роздрібної торгівлі і оптової бази (якщо є свій опт) відносять до товарообороту роздрібної торговельної мережі системи.

Аналіз витрат обігу проводять за звітний рік і за кварталами як загалом по торгівлі системи райспоживспілки чи районного споживчого товариства, так і по їх структурних підрозділах: споживчих товариствах, торговельних об'єднаннях, оптовій базі. У процесі аналізу витрат обігу їх фактичний рівень порівнюють з плановим, базисним чи рівнем витрат інших підприємств системи і знаходять відхилення. Перевищення фактичного рівня над плановим означає перевитрати і показується із знаком плюс. Якщо фактичний рівень виявиться нижчим від планового, то відхилення характеризує економію витрат обігу і показується із знаком мінус.

У процесі аналізу один і той же розмір зниження рівня витрат обігу буде мати різну оцінку залежно від базисного рівня, з яким проводиться порівняння. Тому розмір зміни рівня витрат обігу повинен доповнюватися показником, що характеризує темп його зміни, який визначають за формулою:

$$T_{PB} = \frac{(PP_1 - PB_0) \times 100}{PB_0}, \quad (4.1)$$

де T_{PB} — темп зміни рівня витрат обігу у %;

PB_1 і PB_0 — фактичний і плановий (базисний) рівні витрат обігу.

Інтенсивність зміни рівня витрат обігу може бути виражена також у вигляді індексу (I_{PB}), як відношення фактичного рівня витрат до планового чи базисного його рівня ($I_{PB} = \frac{PB_1}{PB_0}$). Темп зміни рівня витрат обігу можна визначити як різницю між значенням цього індексу і одиницею ($T_{PB} = I_{PB} - 1$).

Системне використання цих показників особливо необхідне у порівняльному аналізі досягнутих рівнів витрат обігу підприємств торгівлі, оскільки дозволяє оцінити напруженість досягнутих результатів у звітному періоді на фоні базисних чи планових показників. Передовим підприємствам з відносно низьким рівнем витрат обігу важче його знижувати ніж підприємствам, де високий рівень витрат і значні невикористані резерви їх економії.

Зниження рівня витрат обігу, незалежно за рахунок впливу яких факторів воно відбулося, повинно давати економію. Розмір економії (перевитрат) витрат обігу в сумі визначають за формулою:

$$E = \frac{(PP_1 - PB_0) \times O_1}{100}, \quad (4.2)$$

де E — економія або перевитрати витрат обігу в сумі;

$(PB_1 - PB_0)$ — відхилення рівня витрат обігу;

O_1 — фактичний обсяг товарообороту.

Показник розміру економії (перевитрачання) витрат у сумі виражає відносне відхилення фактичної суми витрат обігу від планової чи базисної під впливом всіх без винятку факторів, враховуючи і ступінь виконання плану товарообороту. Він може бути розрахований й іншим способом: як різниця між фактичною сумою витрат обігу (B_1) і тією сумою, яку витратило б підприємство за планового (базисного) рівня витрат (PB_0) і фактичного товарообороту:

$$E = B_1 - \frac{PB_0 \times O_1}{100}. \quad (4.3)$$

Розглянемо аналіз загального рівня витрат обігу на такому прикладі (табл. 4.1).

Як видно з таблиці, у звітному році план товарообороту торговельної мережі споживчого товариства був перевиконаний на 2,6 %. Абсолютна сума витрат обігу також була вища від планової, але меншою мірою (на 0,6 %). Це обумовлено зниженням рівня витрат обігу порівняно з планом на 0,45 % до обороту (22,05 – 22,50). Заплановане зниження рівня витрат обігу до товарообороту на 1,68 % або на 6,95 % до базисного рівня було перевиконане на

26,8 %. Тому фактичний індекс рівня витрат обігу (0,9119) був меншим від планового (0,9305). Запланована сума економії від зниження витрат обігу (7,7 тис. грн) виявилася перевиконаною на 29,9 % і становила 10,0 тис. грн. Це пояснюється тим, що дана сума визначається не тільки розміром фактичного зниження рівня витрат обігу, але й обсягом фактичного товарообороту. Результати аналізу показали, що споживче товариство успішно справилося з виконанням планового завдання із зниження загального рівня витрат обігу роздрібною торгівлі.

Таблиця 4.1

ВИТРАТИ ОБІГУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА

Показники	Попередній рік	Звітний рік		
		за планом	фактично	% виконання плану
Товарооборот, тис. грн	387,9	458,0	469,9	102,6
Витрати обігу, тис. грн	93,8	103,0	103,6	100,6
% до обороту	24,18	22,50	22,05	98,0
Розмір зниження, %	–	1,68	2,13	126,8
Індекс рівня витрат	–	0,9305	0,9119	–
Темп зниження, %	–	6,95	8,81	126,8
Сума економії, тис. грн	–	7,7	10,0	129,9

Дані табл. 4.1 дають можливість розрахувати також показники виконання плану витрат обігу за іншою методикою, яка не передбачає врахування зміни показників від рівня попереднього року. За такого підходу аналіз показує, що рівень витрат обігу у звітному році порівняно з плановим знизився на 0,45 %. Індекс зміни рівня витрат був 0,9800 (22,05:22,50). Темп зниження фактичного рівня витрат обігу становив 2,0 % (0,98 – 1), а сума економії 2,1 тис. грн ($\frac{0.45 \times 469.9}{100}$). За цією методикою аналізу досягнення споживчого товариства з економії витрат обігу менш значні, ніж за попередньою. Це пояснюється тим, що отримані результати не враховують виконання планового завдання зі зміни рівня витрат обігу до попереднього року.

Вибір тієї чи іншої методики оцінки виконання плану витрат обігу залежить від мети аналізу і його інформаційної бази. Якщо планові завдання з витрат обігу розробляються у вигляді зміни їх відносного рівня, то в процесі оцінки виконання плану повинен братися до уваги не тільки сам плановий рівень, але й запланований розмір його зміни відносно рівня витрат базисного періоду.

Аналіз загального обсягу витрат обігу за рік доповнюють їх вивченням за кварталами і наростаючим підсумком з початку року. Такий аналіз дозволяє глибше пізнати процес формування річного обсягу витрат обігу (табл. 4.2).

Із таблиці видно, що в другому, третьому і четвертому кварталах, а також наростаючим підсумком за перше півріччя, дев'ять місяців і рік споживче товариство досягло економії витрат обігу в роздрібній торгівлі. Причому найбільша економія була у другому кварталі (-1,8 тис. грн), в якому перевиконання плану товарообороту було найбільш значним (106,8 %).

Однак у першому кварталі було допущено перевитрати планового рівня витрат на 0,45 % до обороту, що в сумі становить 0,4 тис. грн. Вони пов'язані передусім з невиконанням плану товарообороту (96,0 %) у цьому кварталі. За невиконання плану товарообороту зростає рівень витрат на оплату праці, оренду, амортизацію, утримання і поточний ремонт основних засобів і деяких інших витрат обігу.

На наступному етапі аналізу загального рівня витрат обігу підприємств торгівлі дають оцінку дотримання кошторису по окремих статтях, а також змін у структурі витрат обігу. Для цього використовують аналітичну інформацію, наведену у табл. 4.3.

Оцінка виконання плану і зміни рівнів окремих статей витрат обігу порівняно з базисним періодом показує, на які з них необхідно звернути особливу увагу під час подальшого аналізу. Це передусім статті, які займають найбільшу частку у загальному обсязі витрат, або за якими було допущено значні перевитрати чи непередбачену планом негативну динаміку.

У нашому прикладі незначні перевитрати були допущені за статтями витрат обігу, які займають не основну частку у їх структурі. Це витрати на зберігання й підготовку товарів до реалізації (+0,1 тис. грн), витрати на транспортування (+0,2 тис. грн), витрати на рекламу та маркетингові заходи (+0,2 тис. грн), витрати на тару (+0,1 тис. грн). За цими ж статтями у звітному році було допущено зростання рівнів витрат обігу порівняно з попереднім роком. Тому в процесі подальшого аналізу на них необхідно звернути особливу увагу.

Таблиця 4.2

**ВИКОНАННЯ ПЛАНУ ВИТРАТ ОБІГУ У РОЗДРІБНІЙ
ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ВІПРОДОВЖ ЗВІТНОГО РОКУ**

Періоди	Роздрібний товарооборот у діючих цінах, тис. грн			Сума витрат, тис. грн			Рівень витрат обігу, % до обороту			Сума економії (-) пере-розраду (+) витрат обігу, тис. грн
	за планом	фактично	% виконання плану	за планом	фактично	% виконання плану	за планом	фактично	відхилення	
I квартал	92,0	88,3	96,0	22,5	22,0	97,8	24,46	24,91	+0,45	+0,4
II квартал	100,7	107,6	106,8	23,9	24,7	103,3	23,73	22,03	-1,70	-1,8
Разом за перше півріччя	192,7	195,9	101,7	46,4	46,7	100,6	24,08	23,84	-0,24	-0,5
III квартал	130,1	134,9	103,7	27,4	27,5	100,4	21,06	20,38	-0,68	-0,9
Разом за дев'ять місяців	322,8	330,8	102,5	73,8	74,2	100,5	22,86	22,43	-0,43	-1,4
IV квартал	135,2	139,1	102,9	29,2	29,4	100,7	21,60	21,13	-0,47	-0,6
Разом за друге півріччя	265,3	274,0	103,3	56,6	56,9	105,8	21,33	20,77	-0,56	-1,5
Всього за рік	458,0	469,9	102,6	103,0	103,6	100,6	22,50	22,05	-0,45	-2,1

Таблиця 4.3

**ВИКОНАННЯ ПЛАНУ ЗА СТАТТЯМИ ВИТРАТ ОБІГУ
У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

	Звітний рік										сума економії (-) / неевітрат (+), тис. грн
	за планом			фактично			відхилення від плану				
	рівень, % до обороту			рівень, % до обороту			в порівнянні з оборотом				
	сума, тис. грн	рівень, % до обороту	структура, % до підсумку	сума, тис. грн	рівень, % до обороту	структура, % до підсумку	в сумі, тис. грн	в ривні, % до обороту	в структурі, %		
Статті витрат обігу	Попередній рік, в % до обороту										
Витрати на оплату праці	35,7	7,79	34,6	36,1	7,68	34,8	-0,23	+0,4	-0,11	+0,2	-0,5
Відрахування на соціальні заходи	18,5	4,04	17,9	18,4	3,92	17,8	-0,13	-0,1	-0,12	-0,1	-0,6
Витрати на оренду, утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів	22,5	4,92	21,9	23,1	4,91	22,3	-0,32	+0,6	-0,01	+0,4	-0,1
Витрати на зберігання, підсортування, оброблення, пакування і передпродажну підготовку товарів	0,1	0,11	0,5	0,6	0,13	0,6	+0,03	+0,1	+0,02	+0,1	+0,1

Закінчення табл. 4.3

	Звітний рік											Попередній рік, в % до обороту
	за планом			фактично			відхилення від плану				Сума економії (-) / перевищат (+), тис. грн	
	сума, тис. грн	рівень, % до обороту	структура, % до підсумку	сума, тис. грн	рівень, % до обороту	структура, % до підсумку	від попереднього року, % до обороту	в сумі, тис. грн	в рівні, % до обороту	в структурі, %		
Статті витрат обігу												
Витрати на транспортування	0,3	0,06	0,3	0,5	0,11	0,5	+0,07	+0,2	+0,05	+0,2	+0,2	+0,2
Витрати на тару	0,2	0,05	0,2	0,3	0,07	0,3	+0,04	+0,1	+0,02	+0,1	+0,1	+0,1
Витрати на рекламу та маркетингові заходи	1,0	0,22	1,0	1,2	0,26	1,2	+0,14	+0,2	+0,04	+0,2	+0,2	+0,2
Інші витрати	24,3	5,31	23,6	23,4	4,97	22,6	-1,73	-0,9	-0,34	-1,0	-1,6	-1,6
Всього витрат	103,3	22,50	100,0	103,6	22,05	100,0	-2,13	+0,6	-0,45	-	-2,1	-2,1
Товарооборот	458,0	-	-	469,9	-	-	-	+11,9	-	-	-	-

Найбільшу частку у витратах обігу підприємств торгівлі займають витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, витрати на утримання матеріально-технічної бази. За цими статтями споживче товариство добилося значної економії, яка повністю перекрила допущені перевитрати за іншими статтями і разом із статтею «Інші витрати» забезпечила загальну економію витрат обігу торгівлі в сумі 2,1 тис. грн.

Отже, аналіз витрат за статтями дозволяє не тільки оцінити виконання плану по кожній з них, але і побачити його вплив на загальний показник економії чи перевитрат. Він також виявляє статті, які потребують першорядної уваги.

Нерівномірність виконання плану за окремими статтями витрат обігу викликає зміни в їх структурі. Вплив інтенсивності зміни окремих статей витрат на загальну зміну рівня витрат обігу у % визначається за формулою:

$$\Delta PB_{(j)} = (i_j - 1)C_{j_0}, \quad (4.4)$$

де $\Delta PB_{(j)}$ — приріст (зменшення) загального рівня витрат обігу під впливом зміни j -ї статті витрат, %;

i_j — індекс рівня j -ї статті;

C_{j_0} — частка j -ї статті витрат у загальній сумі витрат обігу у базисному періоді або за планом, %.

Аналіз виконання кошторису витрат обігу повинен проводитися не тільки за рік, але і за кожен квартал, що дозволяє більш оперативно здійснювати контроль за витратами та впливати на їх формування.

Щоб вияснити причини відхилень фактичного рівня витрат обігу звітного періоду від планового чи базисного, необхідно вивчити вплив комплексу основних факторів на його динаміку.

4.4. Аналіз впливу динаміки цін і тарифів на витрати обігу

Зміна цін і тарифів пов'язана з факторами зовнішнього середовища функціонування підприємств торгівлі. Тому для правильної оцінки виконання планових завдань і динаміки витрат обігу їх вплив на зміну рівня цього показника має бути виключений. Це досягається шляхом перерахунку витрат обігу звітного періоду, в якому відбулися ці зміни, у ціни і тарифи базисного періоду.

Методика визначення рівня витрат обігу у незмінних цінах і тарифах повинна враховувати характер впливу цих факторів. Як уже було показано у § 4.2, між рівнем витрат обігу, що визначається до обсягу товарообороту, і зміною цін на товари народного споживання є обернений зв'язок. Чим вищі ціни на товари, за інших рівних умов, тим нижчий рівень витрат обігу. Однак зміна цін на товари також одночасно впливає на суму деяких елементів статей витрат обігу, які визначаються від обсягу роздрібного товарообороту, виходячи із установлених нормативних показників цих витрат (оплата праці продавців за розцінками, витрати на збір виручки та ін.). У зв'язку із збільшенням роздрібних цін на реалізовані товари сума цих витрат зростає, а із зменшенням — знижується. При цьому рівень витрат обігу залишається незмінним.

Що стосується динаміки тарифів, ставок, норм нарахувань, цін на елементи матеріальних витрат, то це єдина група зовнішніх факторів, яка має на витрати обігу тільки безпосередній вплив. Однак варто зазначити, що величина цього впливу на окремі статті витрат різна. Це зумовлено різною присутністю в їх складі тих складників витрат обігу, на які змінювалися тарифи і ціни у звітному періоді.

Методика комплексного розрахунку впливу розглянутих факторів на зміну рівня витрат обігу підприємств торгівлі охоплює шість основні етапи, показані на рис. 4.2.

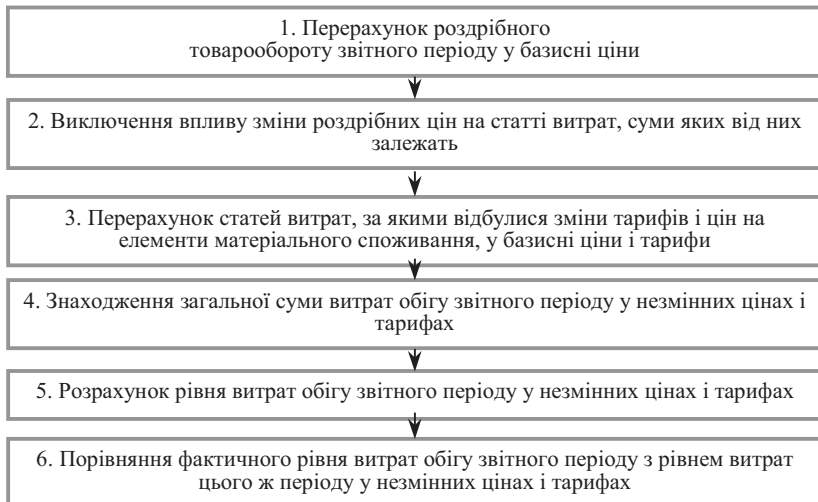


Рис. 4.2. Основні етапи розрахунку впливу зміни цін і тарифів на рівень витрат обігу торговельного підприємства

На першому етапі роздрібний товарооборот підприємства за звітний період перераховують у базисні ціни шляхом його ділення на індекс цін. У нашому прикладі індекс цін на товари народного споживання у звітному році становив 1,145. Роздрібний товарооборот торговельної мережі споживчого товариства, перерахований у базисні ціни, дорівнював 410,4 тис. грн ($469,9 : 1,145$).

На другому етапі елімінують вплив зміни роздрібних цін на статті витрат, суми яких від них залежать, а рівень залишається незмінним. Для цього їх фактичний відносний рівень за звітний період множать на товарооборот цього ж періоду у базисних цінах і ділять на 100. За даними табл. 4.4 сума цих витрат в торгівлі споживчого товариства у звітному році становила 2,5 тис. грн, а рівень 0,53 % до обороту. Перерахована сума витрат у незмінні ціни становить 2,2 тис. грн [$(0,53 \% \cdot 410,4) / 100$].

У подальшому, на третьому етапі, проводять перерахунок сум витрат, за якими відбулися зміни тарифів за послуги або зміни цін на елементи матеріального споживання. Для цього ділять суму таких витрат за звітний період на відповідні індекси тарифів і цін.

У нашому прикладі зросли ціни на паливо, тарифи за газ і електроенергію. Загальний індекс їх динаміки у звітному році становив 1,23. З його врахуванням фактична сума витрат на паливо, газ і електроенергію, перерахована у базисні ціни і тарифи, становила 5,3 тис. грн ($6,5 : 1,23$).

На четвертому етапі розрахунків знаходять загальну суму витрат обігу звітного періоду у незмінних цінах і тарифах. Для цього додають суми витрат обігу, перераховані на попередніх етапах, з рештою витрат, абсолютний розмір яких не залежав від зміни тарифів і цін на елементи матеріального споживання. Згідно з даними табл. 4.4 загальна сума витрат у незмінних цінах і тарифах становила 102,1 тис. грн ($2,2 + 5,3 + 94,6$).

На п'ятому етапі аналізу розраховують рівень витрат обігу звітного періоду у незмінних цінах і тарифах. Для цього знаходять відношення загальної суми витрат обігу, отриманої на четвертому етапі, до фактичного обсягу роздрібного товарообороту, перерахованого у базисні ціни. У нашому прикладі рівень витрат обігу звітного року у незмінних цінах і тарифах становив 24,87 % до обороту [$(102,1 \cdot 100) / 410,4$].

Завершальний, шостий етап розрахунків передбачає порівняння фактичного рівня витрат обігу з рівнем витрат, перерахованим в ціни і тарифи базисного періоду. Різниця цих показників показує вплив зміни цін і тарифів на рівень витрат обігу у звітному періоді. За даними табл. 4.4 у зв'язку із сукупним впливом цінового фактора рівень витрат обігу в торгівлі споживчого товариства знизився

на 2,82 % до обороту (22,05 – 24,87) порівняно з тим рівнем, який був би на даному підприємстві, як би ціни і тарифи у звітному році не змінювалися. Індекс впливу зміни цін на рівень витрат обігу становив 0,8866 (22,05:24,87).

Таблиця 4.4

**ПЕРЕРАХУНОК СУМИ І РІВНЯ ВИТРАТ ОБІГУ ЗВІТНОГО РОКУ
У НЕЗМІННІ ЦІНИ НА ТОВАРИ І ТАРИФИ**

Показники	Фактично за звітний рік		Звітний рік у цінах попереднього року		Перерахунок суми витрат обігу у ціні і тарифи попереднього року
	тис. грн	% до обороту	тис. грн	% до обороту	
Всього витрат обігу, у тому числі:	103,6	22,05	102,1	24,87	$(94,6 + 5,3 + 2,2) = 102,1$
Витрати, відносний рівень яких залишається незмінним в разі зміни цін на товари	2,5	0,53	2,2	0,53	$(0,53 \cdot 410,4) : 100 = 2,2$
Витрати, абсолютний рівень яких залишається незмінним в разі зміни цін на товари з них:	101,1	21,52	99,9	24,34	$94,6 + 5,3 = 99,9$
Витрати на паливо, газ і електроенергію, на які змінилися тарифи	6,5	1,38	5,3	1,29	$6,5 : 1,23 = 5,3$
Решта витрат, за якими не було зміни цін на елементи матеріального споживання	94,6	20,14	94,6	23,05	—
Товарооборот, до якого визначено рівень витрат обігу	469,9	—	410,4	—	—

Усунення впливу цінового фактора на рівень витрат обігу дає можливість розрахувати індекс динаміки рівня витрат обігу у незмінних цінах. У нашому прикладі він становив 1,0285, (24,87:24,18). Тоді, як індекс динаміки рівня витрат обігу в діючих цінах був 0,9119 (табл.5.1). Рівень витрат обігу у незмінних цінах в торгівлі споживчого товариства зріс порівняно з попереднім роком на 0,69 % до обороту (24,87-24,18), а у діючих цінах знизився на

2,13 % до обороту (22,05 – 24,18). Результати аналізу динаміки рівня витрат обігу за усуненого впливу цінового фактора дають можливість більш об'єктивно оцінити зусилля колективу торговельного підприємства, спрямовані на зміцнення режиму економії. Однак, щоб забезпечити порівнянність звітного рівня витрат обігу підприємства торгівлі з базисним або плановим, необхідно, крім цінового фактора, усунути (елімінувати) також вплив змін, які відбулися у структурі товарообороту.

4.5. Аналіз впливу структури товарообороту на витрати обігу

Серед основних факторів, які впливають на суму і рівень витрат обігу, одне з центральних місць належить структурі роздрібного товарообороту. Це пов'язано з тим, що витратомісткість реалізації окремих товарів і товарних груп суттєво відрізняється. Тому структурні зміни в товарообороті, що відбуваються під впливом динаміки попиту населення на окремі товари, приводять до значних змін середнього рівня витрат обігу.

Загалом продовольчі товари витратомісткіші за непродовольчі. Тому збільшення в товарообороті частки продовольчих товарів за інших рівних умов веде до зростання загального рівня витрат обігу. Це можна простежити на основі групувань споживчих товариств чи інших торговельних підприємств за часткою в товарообороті продовольчих товарів. Ця залежність досить чітко виявляється і в окремих кооперативних організаціях. Так у роздрібній торгівлі системи райспоживспілки, як правило, найвищий рівень витрат обігу в районних чи міських коопторгах, які торгують продовольчими товарами, а найнижчий в коопунівермагах, в обороті яких тільки непродовольчі товари. Є також помітні відмінності в рівнях витрат обігу роздрібної торгівлі споживчих товариств залежно від частки в їх товарообороті продовольчих товарів.

Отже, врахування впливу змін в структурі товарообороту є необхідною умовою для об'єктивної оцінки динаміки витрат обігу підприємств торгівлі. Однак розрахувати ступінь впливу структурного фактора на відхилення фактичного рівня витрат обігу від планового, чи базисного рівня прямим шляхом неможливо. Адже в обліку відсутні дані про витратомісткість реалізації товарів окремих груп. Тому розрахунок впливу цього фактора можна провести лише непрямым шляхом, використовуючи нормативні коефіцієнти порівнянної витратомісткості товарних груп. Ці коефіцієнти устанавлю-

ються на основі проведення спеціальних вибіркових вивчень потоварних витрат у достатньо великій сукупності підприємств торгівлі.

Як показали дослідження, проведені проф. Н. Н. Рязовим, використання нормативних даних замість фактичних можливе тому, що в індексі впливу зміни структури товарообороту на середній рівень витрат обігу підприємств торгівлі знаходять відображення не безпосередньо значення рівнів витрат окремих складових частин товарообороту, а лише їх співвідношення, які досить стабільні. Тому в розрахунку впливу зміни структури товарообороту фактичні дані можуть бути замінені нормативними, за умови, якщо вони правильно відображають співвідношення витратомісткостей окремих товарних груп.

Такі нормативи порівнянної витратомісткості товарних груп для роздрібно торгівлі розроблені й рекомендовані Укоопспілкою для використання в системі⁹. Однак вони довгий час не переглядалися, а це доцільно робити хоч би раз в 10 років.

Розглянемо методику розрахунку впливу структури товарообороту на динаміку рівня витрат обігу в торгівлі споживчого товариства за звітний рік порівняно з попереднім роком на основі даних табл. 4.5. Вона передбачає визначення за допомогою нормативів порівнянної витратомісткості показників потоварно-групових витрат базисного періоду. Для цього послідовно показники структури товарообороту базисного періоду (гр. 2) множать на нормативні коефіцієнти порівнянної витратомісткості (гр. 3), знаходять суму відсоткових чисел по всіх товарних групах і ділять на 100. Згідно з даними табл. 4.5 середньозважений коефіцієнт порівнянної витратомісткості товарообороту у базисному році становив 2,3145 (231,45 : 100).

Поділивши рівень витрат обігу у торгівлі споживчого товариства за попередній рік на цей середньозважений коефіцієнт, отримують базисний рівень витрат по товарній групі, коефіцієнт витратомісткості якої прийнятий за одиницю. В нормативах, використаних у розрахунку, такою товарною групою є «Цукор». У нашому прикладі рівень витратомісткості реалізації цукру становив 10,45 % до товарообороту (24,18 : 2,3145).

⁹ Методические рекомендации по совершенствованию экономического анализа издержек обращения в торговле районных потребительских обществ (с учетом показателей издержкоёмкости реализации товарных групп) — К.: Укоопсоюз, 1977.

Таблиця 4.5

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ЗМІНИ СТРУКТУРИ ТОВАРООБОРОТУ
НА СЕРЕДНІЙ РІВЕНЬ ВИТРАТ ОБІГУ В ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО
ТОВАРИСТВА**

Товарні групи	2	3	4	5	6	7
Товарні групи	Структура обороту у попередньому році, % до підсумку	Коефіцієнти порівнянної витратомісткості	Процентні числа (гр. 2-гр. 3)	Витратомісткість товарних груп у базисному році, % до обороту	Структура обороту звітного року у відсотках до попереднього, % до підсумку	Відсоткові числа (гр. 5-гр. 6)
<i>1</i>						
Ковбасні вироби і копченості	1,29	2,00	2,58	20,90	1,90	39,71
Риба і морські продукти	1,21	2,72	3,29	28,42	1,95	55,42
Масло тваринне	3,12	2,26	7,05	23,62	2,58	60,94
Олія	0,70	1,78	1,25	18,60	0,94	17,48
Маргарина і майонезна продукція	2,65	2,21	5,86	23,09	2,68	61,88
Кондитерські вироби	6,34	1,90	12,05	19,85	7,82	155,23
Цукор	2,95	1,00	2,95	10,45	3,03	31,66
І т.д., всі інші продукти

Закінчення табл. 4.5

Товарні групи	Структура обороту у попередньому році, % до підсумку	Коефіцієнти порівнянної вирагомист-кості	Процентні числа (гр. 2-гр. 3)	Вирагомисткість товарних груп у базисному році, % до обороту	Структура обороту звітного року у цінах попереднього, % до підсумку	Відсоткові числа (гр. 5-гр. 6)
1	2	3	4	5	6	7
Разом продтовари	57,36	—	148,42	27,35	71,24	1948,13
Бавовняні тканини	0,15	2,34	0,35	24,45	0,21	5,13
Вовняні тканини і хустки	0,21	1,67	0,35	17,45	0,28	4,89
Одяг та білизна	2,14	1,31	2,80	13,70	2,10	28,77
Текстильні вироби для домашнього вжитку	0,85	1,22	1,04	12,75	0,75	9,56
Верхній трикотаж	0,44	1,98	0,87	20,69	0,39	8,07
І т.д., всі інші непродтовари
Разом непродтовари	42,64	—	83,03	20,15	28,76	579,34
Всього	100,0	—	231,45	24,18	100,0	2527,47

Далі знаходять витратомісткість кожної товарної групи у базисному періоді. Для цього рівень витратомісткості реалізації цукру послідовно множать на нормативні коефіцієнти витратомісткості кожної товарної групи. Наприклад, витратомісткість реалізації ковбасних виробів і копченостей у попередньому році становила 20,90 % до обороту (10,45·2,00), риби і морських продуктів 28,42 % (10,45·2,72) і т.д.

Потім визначають середній рівень витрат обігу загалом по торгівлі, враховуючи базисні показники витратомісткості товарних груп і фактичної структури товарообороту звітного року у порівнянних цінах. Для цього показники базисної витратомісткості по кожній товарній групі (гр. 5) множать на їх частку в товарообороті звітного періоду (гр. 6), додають результати і отриману суму відсоткових чисел ділять на 100. Згідно з даними табл. 4.5 середній рівень витрат обігу в торгівлі споживчого товариства у звітному році за фактичної структури товарообороту в порівнянних цінах і потоварно-групових витратах базисного року становив 25,27 % до обороту (2527 : 100).

Різниця між цим скоригованим показником і фактичним базисним рівнем витрат показує вплив структури товарообороту на зміну середнього рівня витрат обігу. У нашому прикладі під впливом змін у структурі товарообороту рівень витрат обігу в торгівлі споживчого товариства у звітному році порівняно з попереднім зріс на 1,09 % до обороту (25,27 – 24,18), а їх сума збільшилась на 5,1 тис. грн [(1,09 · 469,9) / 100]. Це не випадково, так як частка продовольчих товарів в товарообороті зросла у звітному році на 13,98 % (71,24 – 57,26).

Індекс впливу структури товарообороту на динаміку середнього рівня витрат обігу в торгівлі споживчого товариства у звітному році становив 1,0451 (25,27 : 24,18). Отже, за рахунок впливу структурного фактора темп зростання середнього рівня витрат обігу у звітному році до попереднього становив 4,5 % (104,5 – 100).

Необхідно також зауважити, що в індексі середнього рівня витрат обігу знаходить відображення вплив трьох факторів: цін на товари і елементи матеріальних витрат (послуг), структури товарообороту, потоварних рівнів витрат обігу. Відповідно до цього індекс середнього рівня витрат обігу дорівнює добутку індексів впливу цих факторів:

$$I_{\text{середнього рівня витрат обігу (у діючих цінах)}} = I_{\text{впливу цін}} \cdot I_{\text{впливу структури товарообороту}} \cdot I_{\text{впливу потоварних рівнів витрат обігу}} \quad (4.5)$$

За допомогою цієї залежності, знаючи значення перших трьох індексів, можна розрахувати індекс впливу зміни потоварних рівнів витрат обігу, який ще називають індексом постійного (фіксованого) складу, на середній рівень витрат. Враховуючи результати попередніх розрахунків він становить 0,9842 $[0,9119 / (0,8866 \cdot 1,0451)]$. Отже, за умови виключення впливу цінового і структурного факторів середній рівень витрат обігу в торгівлі споживчого товариства у звітному році становив би 23,79 % $(24,18 \cdot 0,9842)$. Зниження рівня витрат обігу під впливом зміни витратомісткості товарних груп дорівнювало 0,39 % до товарообороту $(23,79 - 24,18)$, що в сумі становить 1,8 тис. грн $[(0,39 \% \cdot 469,9) / 100]$.

Результати проведеного аналізу, наведенні в табл. 4.6, дають можливість в узагальненому вигляді побачити вплив основних факторів на зміну суми і рівня витрат обігу в торгівлі споживчого товариства у звітному році порівняно з попереднім.

Таблиця 4.6

**УЗАГАЛЬНЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АНАЛІЗУ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ
НА ЗМІНУ ВИТРАТ ОБІГУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО
ТОВАРИСТВА**

Показники	Сума, тис. грн	Рівень, % до обороту
Розмір економії витрат обігу у звітному році порівняно з попереднім.	-10,0	-2,13
У тому числі за рахунок впливу:		
— структури товарообороту;	+5,1	+1,09
— цін і тарифів;	-13,3	-2,82
— потоварних рівнів витрат обігу.	-1,8	-0,39

Отже, після виключення впливу структурного фактора і фактора цін бачимо, що споживче товариство у звітному році досягло реального зниження середнього рівня витрат обігу в торгівлі не на 2,13 %, а лише 0,39 % до обороту, що в сумі становить 1,8 тис. грн.

Розглянута методика розрахунку впливу структури товарообороту на витрати обігу може застосовуватися не тільки в аналізі динаміки загального рівня витрат, але і для оцінки виконання плану з цього показника як за рік, так і по кварталах.

4.6. Аналіз впливу обсягу товарообороту на витрати обігу

Зростання обсягу товарообороту підприємств торгівлі — постійний фактор зниження частки витрат обігу у роздрібній ціні товарів. Це відбувається за рахунок непропорційної заміни

окремих статей і елементів витрат обігу відносно динаміки товарообороту. Як правило, із збільшенням обсягу товарообороту абсолютна величина витрат обігу зростає, а їх відносний рівень знижується. Тоді як зменшення обсягу товарообороту супроводжується деяким скороченням суми витрат, однак їх рівень підвищується.

Отже, не всі витрати обігу змінюються такою ж мірою як товарооборот. Тому їх ділять на постійні й змінні. Однак цей поділ є досить умовним. Із збільшенням обсягів діяльності підприємств торгівлі якоюсь мірою зростають і статті постійних витрат. Наприклад, коли зі зростанням обсягів торговельної діяльності збільшується потреба в орендованих приміщеннях, то зростають витрати на оренду, які вважаються постійними.

Необхідно також зазначити, що в дійсності змінні витрати у більшості випадків змінюються не у повній відповідності до зміни обсягу товарообороту. Тому їх ще ділять на три групи: пропорційні, дегресивні й прогресивні. *Пропорційно* — змінні витрати обігу змінюються у тому ж темпі й напрямі, що й обсяг роздрібно-го товарообороту. Під його впливом сума цих витрат змінюється пропорційно, а рівень залишається незмінним. *Дегресивно* — змінні витрати обігу змінюються дещо в меншій пропорції ніж обсяг товарообороту. Із збільшенням обороту їх рівень знижується, а із його зменшенням — зростає. *Прогресивно-змінними витратами* є такі, відносна зміна яких відбувається в більшій пропорції ніж зміна обсягу товарообороту. З його зростанням рівень цих витрат збільшується, а із зменшенням — знижується. Однак найкращим рішенням проблеми поділу витрат обігу залежно від зміни обсягу товарообороту є знаходження коефіцієнтів еластичності, які виражають залежність кожної статті витрат від впливу цього фактора.

За відсутності таких коефіцієнтів в практиці аналітичної роботи використовують простий поділ витрат на змінні й умовно-постійні, розподіляючи при цьому комплексні статті на змінну й постійну компоненти. У зв'язку з цим процес оцінки впливу обсягу товарообороту на витрати обігу допускає деякі спрощення і припущення. З їх врахуванням взаємозв'язок між обсягом обороту з реалізації товарів (O) і сумами умовно-постійних (B_n), змінних (B_z) та всіх витрат обігу (B) графічно можна подати так (рис. 4.3).

Графічна ілюстрація дає можливість побачити, що за простого поділу витрат на змінні й постійні всі суми змінних витрат обігу розглядаються, як пропорційні до зміни обсягу товарообороту, а суми постійних витрат, як абсолютно постійні. Така детермінована

залежність витрат обігу від обсягу товарообороту підприємства описується рівнянням:

$$B = B_n + PB_3 \cdot O, \quad (4.6)$$

де PB_3 — рівень змінних витрат обігу на одиницю товарообороту.

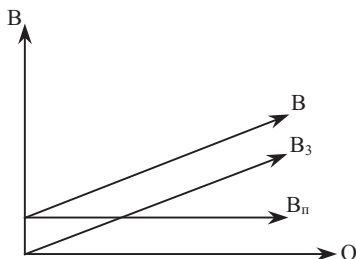


Рис. 4.3. Залежність витрат обігу від зміни обсягу товарообороту

Ця модель являє собою рівняння прямої. Вона використовується для розрахунку впливу обсягу товарообороту на зміну суми витрат обігу.

Вплив динаміки товарообороту (O) на загальний рівень витрат обігу (PB) і в тому числі на рівні змінних (PB_3) та постійних витрат (PB_n) показано на рис. 4.4.

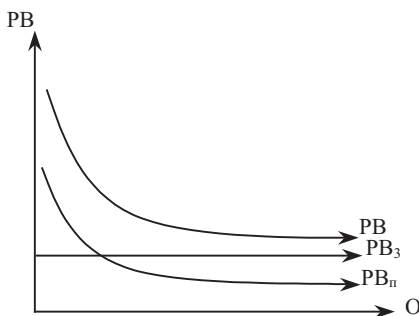


Рис. 4.4. Залежність рівнів витрат обігу від зміни обсягу товарообороту

Як видно з рисунка, із збільшенням обсягу товарообороту рівень змінних витрат залишається незмінним, а постійних поступово

знижується, що веде до загального зниження рівня витрат обігу. Ця залежність описується такою моделлю:

$$PB = PB_3 + V_{\Pi} \frac{1}{O}, \quad (4.7)$$

де V_{Π} — сума постійних витрат обігу.

Ця детермінована модель є рівнянням гіперболи. Вона застосовується для розрахунку впливу обсягу товарообороту на зміну рівня витрат обігу підприємства.

Розглянута залежність дійсна лише за умови, якщо суми змінних і постійних витрат обігу під впливом обсягу товарообороту змінюються так, як це було показано на рис. 4.3. У дійсності такий детермінований характер залежності в повному обсязі можливий лише теоретично. Тому за певних обставин зростання обсягу товарообороту може вести не тільки до зниження, але і до збільшення середнього рівня витрат обігу торговельного підприємства. Розглянемо, чим це зумовлено.

Обсяг товарообороту впливає на витрати обігу через зміну потоварних рівнів витрат. Потоварна витратомісткість товарообороту тісно пов'язана з його ресурсомісткістю. За відсутності впливу цінового і структурного факторів зростання обсягу товарообороту може вести до зниження загального рівня витрат обігу лише за незмінної ресурсомісткості одиниці товарообороту, або за її зниження. Якщо ресурсомісткість залишається незмінною, зниження загального рівня витрат обігу відбувається за рахунок зменшення рівня постійних витрат. Коли рівень ресурсомісткості товарообороту знижується, то зменшуються рівні як змінних, так і постійних витрат обігу.

Зниження обсягу товарообороту за незмінної його ресурсомісткості, а тим більше за її зростання веде до збільшення загального рівня витрат обігу. Якщо зростання обсягу товарообороту супроводжується зростанням його ресурсомісткості, тоді характер зміни загального рівня витрат обігу залежить від співвідношення темпів динаміки цих показників.

У свою чергу ресурсомісткість товарообороту перебуває у тісній залежності від інтенсивності використання ресурсів на підприємстві. Вона знижується тоді, коли зростає продуктивність праці, прискорюється оборотність товарів, більш ефективно використовується матеріально-технічна база, що веде до зниження рівня витрат обігу. І навпаки, екстенсивний розвиток підприємства, коли зростання обсягу товарообороту досягається за рахунок понаднормативного збільшення його ресурсомісткості, призводить до зростання рівня витрат.

З економічної погляду зростання обсягу товарообороту є виправданим доти, доки граничні витрати, які характеризують приріст загальних витрат за збільшення обсягу реалізації товарів на одну додаткову одиницю, будуть меншими від загального рівня витрат обігу. Цей критерій є одним з основних під час визначення критичного обсягу товарообороту (порогу беззбитковості).

Залежність критичного обсягу товарообороту (O_k) від співвідношення граничного (ГРВ) і загального рівнів витрат обігу (РВ) та його змінного (РВ_з) і постійного (РВ_п) складників показано на рис. 4.5.

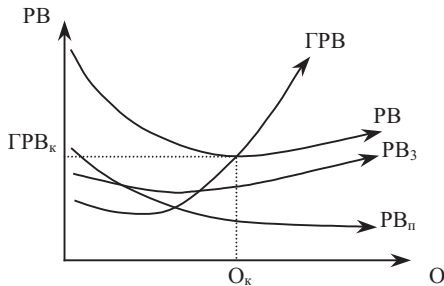


Рис. 4.5. Співвідношення граничного і загального рівнів витрат обігу і його складників за умов екстенсивного розвитку торговельної діяльності

З рисунка видно, що критичний обсяг товарообороту досягається до точки перетину граничного і загального рівнів витрат обігу. Рівень змінних витрат обігу починає зростати значно раніше від моменту досягнення товарооборотом критичної точки. Після точки O_k співвідношення між темпами зміни обсягу товарообороту і витрат є таким, що веде до зростання загального рівня витрат обігу. Це зростання частково погашається одночасним зниженням рівня постійних витрат.

Розглянута залежність між товарооборотом і зміною рівнів витрат обігу характерна для умов екстенсивного розвитку торговельної діяльності, за яких подальше зростання обсягу реалізації товарів пов'язане із значним понаднормативним збільшенням ресурсомісткості, а відповідно і витратомісткості товарообороту.

У практиці аналітичної роботи склалося два основні підходи до визначення впливу зміни обсягу товарообороту на динаміку витрат обігу. Перший передбачає умовний поділ статей витрат на змінні і постійні з наступними коригуваннями планового або базисного по-

казників витрат на відповідний процент зміни обсягу товарообороту. Другий підхід передбачає для цього коригування використовувати спеціальні коефіцієнти, визначені для кожної статті витрат на основі кореляційно — регресійного аналізу даних за вибірковою сукупністю статистично однорідних підприємств. Розглянемо кожен з них.

Перший підхід припускає залежність суми і рівня витрат обігу від зміни обсягу товарообороту, як це показано на рис. 4.5 і 4.4. Для коригування планових (базисних) сум і рівнів витрат обігу використовуються наведені вище детерміновані моделі. Так коригування планової (базисної) суми витрат на зміну обсягу товарообороту проводиться за такою формулою:

$$V_{\text{ск}} = VP_0 + PB_{30} \cdot O_1, \quad (4.8)$$

де $V_{\text{ск}}$ — планова (базисна) сума витрат обігу, скоригована на фактичний обсяг товарообороту звітного періоду;

VP_0 — планова (базисна) сума умовно-постійних витрат обігу;

PB_{30} — плановий (базисний) рівень змінних витрат обігу на одиницю товарообороту;

O_1 — фактичний обсяг роздрібного товарообороту у звітному періоді.

Вплив обсягу товарообороту на зміну загальної суми витрат обігу дорівнює різниці між скоригованим і плановим (базисним) значеннями цих показників ($V_{\text{ск}} - V_0$).

Результат розрахунків буде таким же, якщо від скоригованої суми змінних витрат ($PB_{30} \cdot O_1$) відняти їх плановий (базисний) рівень (V_{30}). Оскільки рівні витрат обігу беруть у % до обороту, скориговану суму змінних витрат ділять на 100.

Коригування планового (базисного) рівня витрат (PB_0) на зміну обсягу товарообороту проводиться за формулою:

$$PB_{\text{ск}} = PB_{30} + VP_0 \frac{100}{O_1}, \quad (4.9)$$

де $PB_{\text{ск}}$ — плановий (базисний) рівень витрат обігу, скоригований на фактичний обсяг товарообороту звітного періоду.

Різниця між скоригованим і плановим (базисним) рівнями витрат ($PB_{\text{ск}} - PB_0$) покаже вплив зміни обсягу товарообороту. Вплив цього фактора можна також розрахувати, віднявши від скоригованого рівня постійних витрат обігу ($VP_0 \frac{100}{O_1}$) плановий (базисний) їх рівень (PB_{VP_0}).

Приклад розрахунку впливу зміни обсягу товарообороту на витрати обігу роздрібною торгівлі споживчого товариства у звітному році порівняно з планом за розглянутою вище методикою показано у табл. 4.7.

Таблиця 4.7

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ЗМІНИ ОБСЯГУ ТОВАРООБОРОТУ
НА ВИТРАТИ ОБІГУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО
ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Показники	За планом		Фактично		Відхилення (+; -)		Скориговані показники		Вплив зміни обсягу това- рообороту	
	сума, тис. грн	рівень, % до оборо-ту	сума, тис. грн	рівень, % до оборо-ту	сума, тис. грн	рівень, % до оборо-ту	сума, тис. грн	рівень, % до оборо-ту	сума, тис. грн	рівень, % до оборо-ту
Змінні витрати	74,7	16,32	76,5	16,28	+1,8	-0,04	76,7	16,32	+2,0	-
Умовно-постійні витрати	28,3	6,18	27,1	5,77	-1,2	-0,41	28,3	6,02	-	-0,16
Всього витрат	103,0	22,50	103,6	22,05	+0,6	-0,45	105,0	22,34	+2,0	-0,16
Товаро-оборот	458,0	-	469,9	-	+11,9	-	-	-	-	-

Дані таблиці свідчать, що у зв'язку з перевиконанням плану товарообороту роздрібною торговельною мережею споживчого товариства на 11,9 тис. грн, або на 2,6 % сума витрат обігу зросла на 2,0 тис. грн (105,0 – 103,0), а їх рівень знизився 0,16 % до обороту (22,34 – 22,50).

Інший підхід до визначення впливу зміни обсягу товарообороту на витрати обігу, як уже зазначалося, передбачає використання спеціальних коефіцієнтів, які виражають залежність кожної статті витрат від зміни обсягу товарообороту на 1 %. Такі коефіцієнти, як

нормативні показники, наводяться в Методичних рекомендаціях Укоопспілки з аналізу витрат обігу (див. § 4.5). Вони розраховані під час проведення спеціальних досліджень на основі побудови регресійних моделей залежності постатейних витрат від обсягу товарообороту роздрібної торговельної мережі.

Щоб використати ці коефіцієнти для перерахунку планових або базисних сум витрат на фактичний обсяг товарообороту, необхідно спочатку розрахувати індекси динаміки кожної статті витрат за формулою:

$$D_i = 1 \pm \left(\frac{K_i \cdot t_0}{100} \right), \quad (4.10)$$

де D_i — індекс динаміки абсолютної суми витрат обігу i -тої статті під впливом зміни обсягу товарообороту;

K_i — коефіцієнт коригування планової або базисної суми витрат обігу i -тої статті при зміні товарообороту на 1 %;

t_0 — відсоток збільшення (+) або зменшення (–) обсягу товарообороту порівняно з планом або базисним періодом у порівнянних цінах.

Наприклад, якщо роздрібний товарооборот торговельної мережі споживчого товариства у порівнянних цінах збільшився у звітному році до попереднього на 5,8 %, тоді за нормативного значення коефіцієнта коригування статті «Витрати на оплату праці» 0,9753 індекс динаміки суми витрат за цією статтею буде 1,0566. $[1 + (0,9753 \cdot 5,8) / 100]$. Подібним чином визначають індекси динаміки решти статей витрат. Їх використовують для коригування базисних (планових) сум витрат за кожною статтею, як це показано у табл. 4.8.

Різниця між скоригованими і базисними (плановими) показниками витрат обігу покаже вплив на них зміни обсягу товарообороту. Отже, згідно з даними табл. 4.8 у зв'язку із збільшенням товарообороту торговельної мережі споживчого товариства у звітному році на 5,8 % сума витрат обігу зросла на 4,9 тис. грн (98,7 – 93,8), а рівень знизився на 0,13 % до обороту (24,05 – 24,18). Індекс впливу обсягу товарообороту на витрати обігу становив 0,9946. (24,05 % : 24,18 %).

Розглянута методика дозволяє більш точно розрахувати вплив зміни обсягу товарообороту на витрати обігу порівняно з тією, що передбачає поділ статей на постійні й змінні. Однак можливості її використання залежать від наявності нормативних коефіцієнтів коригування витрат обігу, розроблених для основних типів підприємств торгівлі, які необхідно періодично переглядати.

Таблиця 4.8

**ПЕРЕРАХУНОК (КОРИГУВАННЯ) ВИТРАТ ОБІГУ РОЗДРІБНОЇ
ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЗА ПОПЕРЕДНІЙ РІК
НА ОБСЯГ ТОВАРООБОРОТУ ЗВІТНОГО РОКУ**

Статті витрат обігу	Суми витрат за попередній рік, тис. грн	Індекси перерахунку базисних сум	Скориговані суми витрат, тис. грн (гр. 2· гр. 3)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Витрати на оплату праці	30,7	1,0566	32,4
Витрати на соціальні заходи	15,7	1,0568	16,6
Витрати на оренду, утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів	15,9	1,0549	16,8
Витрати на паливо, газ, електроенергію	4,4	1,0406	4,6
Витрати на зберігання, підсортування, оброблення, пакування і перепродажну підготовку товарів	0,4	1,0528	0,4
Витрати на транспортування товарів	0,1	1,0729	0,1
Витрати на маркетингові заходи та рекламу	0,5	1,0435	0,5
Інші витрати	26,1	1,0445	27,3
Всього витрат, сума	93,8	–	98,7
рівень, % до обороту	24,18	–	24,05
Роздрібний товарооборот торговельної мережі у порівнянних цінах	387,9	–	410,4
в % до попереднього року	100,0	–	105,8

4.7. Аналіз окремих статей витрат обігу

Поглиблення аналізу витрат обігу досягається у процесі детального вивчення їх основних статей. Такий аналіз проводиться наростаючим підсумком за квартал, півріччя, 9 місяців і рік по кожній із статей витрат торговельного підприємства. При цьому, як уже за-

значалося, основну увагу приділяють статтям, які мають найбільшу частку у загальному обсязі витрат, а також тим, за якими допущено перевитрати, або спостерігається значне зростання їх рівня порівняно з базисним періодом.

4.7.1. Аналіз витрат на оплату праці

Ця стаття витрат обігу характеризує затрати живої праці в торгівлі. Вона займає найбільшу частку у загальній сумі витрат обігу торговельних підприємств. Тому економія цих витрат є вирішальною для зниження загального рівня витрат обігу.

До статті «Витрати на оплату праці персоналу, що забезпечує збут товарів», відносяться витрати на виплату основної та додаткової заробітної плати штатних і позаштатних працівників. Фонд основної заробітної плати включає заробітну плату за виконану роботу (відпрацьований час), нараховану за відрядними розцінками, тарифними ставками, посадовими окладами.

До фонду додаткової заробітної плати відносяться: надбавки і доплати до тарифних ставок і посадових окладів у розмірах, передбачених законодавством; оплата щорічних і додаткових відпусток відповідно до законодавства; премії робітникам, спеціалістам та іншим працівникам за виробничі результати; одноразові заохочення за виконання особливо важливих виробничих завдань; премії за сприяння винахідництву і раціоналізації; різниці між заробітками у разі переведення на нижчеоплачувану роботу; оплата праці працівників, які не перебувають у штаті підприємства торгівлі, але виконують роботи (надають послуги) згідно з договорами цивільно-правового характеру, або разові роботи; сума індексації та інші виплати.

Інші заохочення і компенсаційні виплати (винагороди за підсумками роботи за рік, суми матеріальної допомоги, суми наданих трудових і соціальних пільг тощо) не відносяться до статті витрат на оплату праці. Однак вони разом із основною і додатковою заробітною платою становлять фонд оплати праці, який відображається у статистичній звітності (ф. № 1-ПВ «Звіт з праці»)

Рівень витрат на оплату праці залежить переважно від ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві (чисельності і кваліфікаційного складу працівників, продуктивності праці, систем оплати праці). На нього впливають також і зовнішні фактори, такі як державне регулювання систем оплати праці, кон'юнктура ринку трудових ресурсів.

Аналіз витрат на оплату праці є не тільки одним з етапів методики аналізу витрат обігу, але і складовою аналізу виконання плану

з праці. Тому аналізувати витрати за цією статтею необхідно у тісному взаємозв'язку з аналізом виконання плану з праці і впливу факторів праці на товарооборот (див. §3.7).

Більшість витрат на оплату праці в торгівлі є змінними. Тому їх аналізують за рівнем у відсотках до товарообороту. Аналіз витрат на оплату праці проводиться в декілька етапів (рис. 4.6). Розглянемо зміст кожного з них.

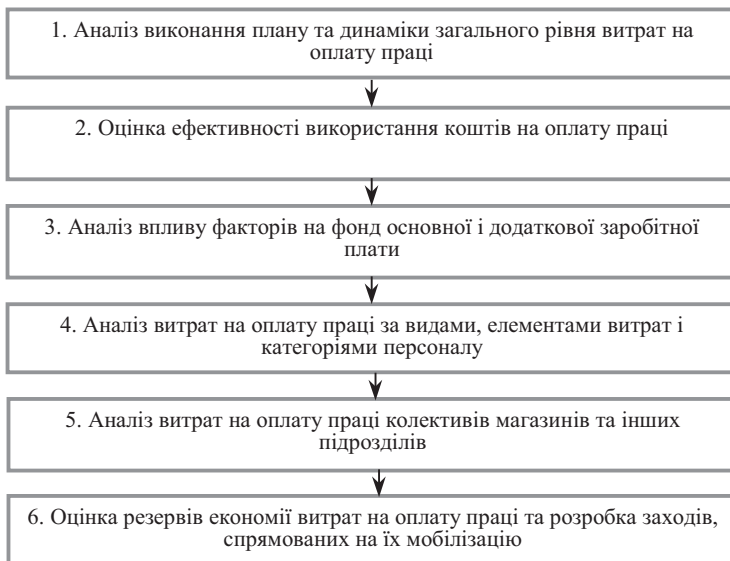


Рис. 4.6. Схема аналізу витрат на оплату праці персоналу, що забезпечує збут товарів

Перший етап аналізу витрат на оплату праці персоналу, що забезпечує збут товарів, починають з порівняння їх фактичного рівня за звітний період з плановим і базисним показниками, виявлення економії чи перевитрат за цією статтею. Порівнюють також темпи зміни рівня витрат на оплату праці і середньої заробітної плати із показниками динаміки продуктивності праці. Для цього складають аналітичну табл. 4.7.

Із даних таблиці видно, що роздрібна торгівля споживчого товариства у звітному році за виконання плану товарообороту на 102,6 % досягла зниження рівня витрат на оплату праці порівняно з планом на 0,11 % до товарообороту. Досягнута економія фонду за-

робітної плати в сумі 0,5 тис. грн $[(0,11 \cdot 469,9) / 100]$. Цьому сприяло скорочення середньоспискової чисельності працівників торгівлі на 2 чол. і перевиконання плану продуктивності праці на 6,4 % за збільшення середньої заробітної плати на 4,9 %.

Таблиця 4.7

**ВИКОНАННЯ ПЛАНУ З ПРАЦІ І ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ
У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

Показники	Фактично у попередньому році	Звітний рік				Звітний рік у % до попереднього
		за планом	фактично	відхилення	% виконання плану	
Роздрібний товарооборот у діючих цінах, тис. грн	387,9	458,0	469,9	+11,9	102,6	121,1
Середньоспискова чисельність працівників торгівлі, чол.	59	56	54	-2	96,4	91,5
Середній виробіток на одного працівника торгівлі, грн	6575	8179	8702	+523	106,4	132,3
Витрати на оплату праці: сума, тис. грн	30,7	35,7	36,1	+0,4	101,1	117,6
рівень, % до обороту	7,91	7,79	7,68	-0,11	98,5	97,1
Середня заробітна плата працівника торгівлі (без інших заочень і компенсацій), грн	520,3	637,5	668,5	+31,0	104,9	128,5

Порівняно з попереднім роком рівень витрат на оплату праці знизився на 0,23 % до обороту. Досягнуто випередження темпу зростання продуктивності праці над темпом збільшення середньорічної заробітної плати (32,3 % і 28,5 %). У зв'язку з цим темп зниження рівня витрат на оплату праці до попереднього року становив 2,9 % $[100 - (128,5 / 132,3)]$.

Розглянутий приклад свідчить, що випередження темпів зростання продуктивності праці є необхідною умовою економного витрачання коштів на оплату праці, підвищення ефективності господарської діяльності. Однак, необхідно зазначити, що не завжди на

практиці складається таке благополучне співвідношення між динамікою продуктивності праці і динамікою заробітної плати. Якщо є відставання темпів зростання виробітку від темпів зростання середнього заробітку, то це призводить до перевитрачання коштів на оплату праці, що свідчить про незадовільну організацію заробітної плати на підприємстві. Тому в процесі аналізу важливо виявити, наскільки обґрунтованими були штати працівників; розцінки оплати праці продавців; місячні оклади; доплати за завідування та ін.

На другому етапі аналізу дають оцінку ефективності використання коштів на оплату праці, перевіряють відповідність витрат результатам діяльності. Для цього необхідно розрахувати розмір товарообороту, доходів, валового, операційного і чистого прибутку, що припадає на одну гривню витрат на заробітну плату, і вивчити динаміку цих показників за низку періодів. Доцільно також використати такий показник, як темп зміни продуктивності праці, що припадає на кожен відсоток зростання (зниження) заробітної плати. Зростання цих показників у динаміці може свідчити про підвищення ефективності витрачання коштів на оплату праці за умови, що трудомісткість товарообороту через зміни в його структурі суттєво не знизилася.

Для розрахунку показників ефективності використання коштів на оплату праці може використовуватися не тільки сума основної та додаткової заробітної плати, яка включається у витрати обігу, але і статистичний показник «Фонд оплати праці», який, окрім того, містить і інші соціальні витрати, пов'язані з використанням робочої сили. Це дозволить більш комплексно оцінити ефективність використання коштів на оплату праці.

Третій етап аналітичної роботи передбачає проведення розрахунку впливу факторів на зміну фонду заробітної плати персоналу, що забезпечує збут товарів. На суму цього фонду впливають такі першорядні фактори як зміна чисельності працівників та середньої заробітної плати одного працівника. Ця залежність характеризується такою формулою:

$$\Phi = Ч \cdot \bar{З}, \quad (4.11)$$

де Φ — фонд основної й додаткової заробітної плати, що відображається в складі витрат обігу;

$Ч$ — середньоспискова чисельність працівників;

$\bar{З}$ — середня заробітна плата одного працівника.

Однак розрахунки впливу факторів на фонд заробітної плати за цією формулою не характеризують якості використання фонду заробітної плати, оскільки при цьому не враховуються зміни обсягу

товарообороту і рівня продуктивності праці. Тому для кількісної оцінки впливу факторів на цей фонд доцільно проводити розрахунки за розширеною факторною моделлю:

$$\Phi = \frac{O}{\Pi} \cdot \bar{z}. \quad (4.12)$$

У цій формулі середньоспівскава чисельність працівників показана як обсяг товарообороту (O), поділений на середній виробіток одного працівника торгівлі (Π).

Отже, сума фонду заробітної плати прямо залежить від зміни середньої заробітної плати на одного працівника та обсягу товарообороту і обернено від зміни рівня продуктивності праці працівників торгівлі. Розрахунок впливу цих факторів показано в табл. 4.8.

Таблиця 4.8

РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ФОНД ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ПРАЦІВНИКІВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ

Показники	Умовні позначення	За планом	Фактично	Відхилення (+,-)	Підстановки	
					$\frac{O_1 \cdot \bar{z}_0}{\Pi_0}$	$\frac{O_1 \cdot \bar{z}_0}{\Pi_1}$
Роздрібний товарооборот, тис. грн	O	458,0	469,9	+11,9	469,9	469,9
Середньорічний виробіток на одного працівника, тис. грн	Π	8,179	8,702	+0,523	8,179	8,702
Середньорічна заробітна плата працівника (без інших заохочень і компенсацій), тис. грн	\bar{z}	0,6375	0,6685	+0,031	0,6375	0,6375
Фонд основної і додаткової заробітної плати, тис. грн	Φ	35,7	36,1	+0,4	36,6	34,4

Дані таблиці свідчать, що збільшення фонду заробітної плати порівняно з планом на 0,4 тис. грн зумовлено такими причинами:

- зростанням обсягу товарообороту: $36,6 - 35,7 = 0,9$ тис. грн;
- підвищенням продуктивності праці: $34,4 - 36,6 = -2,2$ тис. грн;

— збільшенням середньої заробітної плати на одного працівника:

$$36,1 - 34,4 = 1,7 \text{ тис. грн}$$

Отже, зростання обсягу товарообороту сприяло збільшенню фонду заробітної плати на 0,9 тис. грн. Таке збільшення є обґрунтованим. Тому різниця між загальним відхиленням фонду і впливом на нього обсягу товарообороту ($0,4 - 0,9 = -0,5$) покаже економію заробітної плати. Ця економія досягнута за рахунок зростання продуктивності праці ($-2,2$ тис. грн), тоді як збільшення середньої заробітної плати на одного працівника привело до зростання витрат на оплату праці в сумі 1,7 тис. грн. У підсумку економія становила 0,5 тис. грн ($-2,2 + 1,7$).

На четвертому етапі аналізують витрати на оплату праці за основними їх видами і елементами як загалом, так і за категоріями персоналу. Для цього дають оцінку виконання плану витрат на оплату праці, який складають самі торговельні підприємства.

В окремій аналітичній таблиці по кожному виду витрат на заробітну плату (за відрядними розцінками, тарифними ставками, посадовими окладами, надбавками і доплатами, відпускними, преміальними за виробничі результати, одноразовими заохоченнями та ін.) розраховують абсолютну і відносну економію (чи перевитрати), а також виявляють зміни в рівнях і структурі витрачання коштів порівняно з планом і базисним періодом. Окремим рядком виокремлюють оплату праці позаштатного складу працівників.

Дані аналітичного обліку розрахунків з персоналом дозволяють аналізувати витрати на оплату праці не тільки за видами витрат загалом по підприємству, але й за категоріями спискового персоналу (менеджери з продажу, продавці, касири, контролери-касири, фасувальники, вантажники, прибиральники та ін.). Це дає можливість поглибити аналіз витрачання коштів на оплату праці, побачити за якими категоріями персоналу й елементами витрат досягнута економія чи допущено перевитрати.

Використання коштів на оплату праці в підприємствах недержавної форми власності здійснюється відповідно до положень, передбачених установчими документами, з дотриманням норм і гарантій в оплаті праці відповідно до чинного законодавства. Тому, аналізуючи витрати на оплату праці за їх видами й елементами, необхідно перевірити, як дотримувалися цих положень, чи допускалися порушення штатно-бюджетної дисципліни. Необхідно також перевірити правильність нарахування заробітної плати працівникам, дотримання установлених розцінок, ставок і окладів, доплат за завідання, а також законність нарахувань і виплат премій. Особливу увагу необхідно приділити обґрунтованості виплат за роботу у ви-

хідні, святкові дні, за понаднормову роботу та іншим доплатам, що не були передбачені планом.

Аналіз раціональності витрачання коштів на оплату праці проводиться за даними реєстрів синтетичного та аналітичного обліку розрахунків з персоналом, розрахунково-платіжних відомостей, розрахунків нарахувань та доплат, первинних документів.

На н'ятому етапі аналізують витрати на оплату праці колективів кожного магазину і інших структурних підрозділів торговельного підприємства. Виявляють конкретні причини перевитрачання коштів на заробітну плату в кожному із підрозділів, де це було допущено. Для цього дають порівняльну оцінку динаміки рівня витрат на оплату праці, продуктивності праці і середньої заробітної плати. Індекс рівня зарплатомісткості для кожної торговельної одиниці розраховують за такою формулою:

$$I_{P_3} = I_3 \cdot I_{II}, \quad (4.13)$$

де I_{P_3} — індекс зарплатомісткості товарообороту;

I_3 — індекс середньої заробітної плати;

I_{II} — індекс продуктивності праці.

Якщо темпи зростання продуктивності праці вищі за темпи зростання середнього заробітку $I_{P_3} < 1$ і, навпаки, якщо це співвідношення незадовільне, то $I_{P_3} > 1$. Аналіз цих індексів дозволяє виявити, в яких магазинах спостерігаються негативні тенденції у витрачанні коштів на оплату праці, а це вимагає детальнішого вивчення їх діяльності.

Для розрахунку впливу факторів на витрати з оплати праці в окремих магазинах доцільно використати таку факторну модель:

$$\Phi = Ч \cdot Д \cdot П \cdot P_3, \quad (4.14)$$

де Φ — фонд основної і додаткової заробітної плати;

Ч — середньоспискова чисельність працівників магазину;

Д — кількість днів, відпрацьованих в середньому одним працівником;

П — продуктивність праці (товарооборот на одного працівника магазину за день);

P_3 — зарплатомісткість гривні товарообороту.

Розрахунок впливу цих факторів проводиться способом ланцюгових підстановок чи абсолютних різниць. Він дозволяє глибше

розкрити причини негативних тенденцій у витрачанні коштів на оплату праці в окремих магазинах.

До основних причин перевитрачання коштів на оплату праці в торгівлі відносяться:

1. Невиконання плану товарообороту або нерівномірне (за магазинами) чи неритмічне (за періодами) їх виконання. Недовиконання плану товарообороту часто призводить до виникнення доплат до гарантійного мінімуму, а перевиконання — до збільшення преміальних виплат. Тут багато залежить від обґрунтованості планів товарообороту.

2. Завищення порівняно з планом чисельності персоналу, який оплачується погодинно, а також зниження суми товарообороту на одного працівника, що рівнозначно збільшенню чисельності.

3. Необґрунтоване завищення розцінок оплати праці продавців (в межах максимальних), у зв'язку з чим фактична зарплата окремих продавців може значно перевищувати установлені ставки.

4. Понаднормативні простоя магазинів, пов'язані з ремонтами, інвентаризаціями та іншими причинами.

5. Збільшення порівняно з планом виплат заробітної плати позаштатному персоналу.

6. Допущення помилок і порушень у нарахуванні заробітної плати.

У процесі аналізу причин перевитрачання коштів на оплату праці ці питання підлягають всебічному вивченню.

На шостому етапі дають оцінку резервів економії витрат на оплату праці й намічають заходи, спрямовані на їх мобілізацію. Щоб ця оцінка була конкретною, її дають по кожному магазину чи іншій одиниці торговельної мережі.

Основну увагу приділяють магазинам, в яких $I_p > 1$. Для кожного з них необхідно розробити заходи, впровадження яких сприятиме активізації їх діяльності і зростанню продуктивності праці. При цьому потрібно враховувати конкретні умови роботи магазинів та стратегію менеджменту відносно кожного з них. І передусім, необхідно привести їх забезпеченість кадрами і витрати на заробітну плату у відповідність з результатами діяльності. Для виявлення і мобілізації резервів підвищення продуктивності праці на рівні кожного магазину чи іншого структурного підрозділу підприємства торгівлі застосовують методику, розглянуту в § 3.7.

Основні напрями економії витрат на оплату праці такі:

— постійне підвищення ефективності і продуктивності праці за рахунок удосконалення організації праці, впровадження прогресивного устаткування, нових технологій, сучасних систем управління якістю праці;

—обґрунтоване нормування чисельності працівників окремих категорій і рівнів кваліфікації;

—застосування обґрунтованих відрядних розцінок, тарифних ставок, посадових окладів, надбавок і доплат;

—впровадження ефективних систем матеріального стимулювання персоналу;

—здійснення систематичного дієвого контролю за правильністю нарахування заробітної плати, дотриманням штатно-бюджетної дисципліни та ін.

З врахуванням виявлених резервів по кожному з розглянутих та інших напрямів обґрунтовують конкретну систему оперативних заходів, спрямованих на економію витрат на оплату праці колективів магазинів і інших структурних підрозділів підприємств торгівлі.

Похідними від витрат на оплату праці є *відрахування на соціальні заходи*, які виділені в окремій статті витрат обігу. Їх вивчають за наступними видами витрат: на загальне обов'язкове державне пенсійне страхування; на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; на обов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття; на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання; на інші соціальні заходи. При цьому перевіряють правильність визначення базисних показників для нарахувань і відповідність ставок відрахувань на соціальні заходи чинному законодавству. Оцінка цих витрат дається за зміною їх рівня у % до обороту.

4.7.2. Аналіз витрат на оренду, утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, що забезпечують збут товарів

Ця стаття витрат обігу є комплексною, тому її планують і аналізують за такими складовими частинами:

- витрати на оренду основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів;
- витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, малоцінних і швидкозношуваних предметів;
- амортизація основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів.

Сюди не зараховуються витрати на оренду та утримання основних засобів загальногосподарського призначення, які належать до адміністративних витрат.

За ознакою залежності від зміни обсягу товарообороту витрати на утримання основних засобів та інших необоротних матеріальних активів є умовно-постійними. Тому внаслідок виконання плану товарообороту на 102,6 % споживче товариство повинне було отримати економію в розмірі 0,13 % до обороту $[4,92 - (22,5 \cdot 100 / 469,9)]$. Однак з даних табл. 4.3 видно, що фактична економія становила лише 0,01 % до товарообороту, тобто під впливом інших факторів допущено перевитрати по цій статті в розмірі 0,12 % (0,13 – 0,01). Щоб в'яяснити причини перевитрат, необхідно за даними аналітичного обліку і результатами вибіркової перевірки первинних документів провести аналіз кожної складової частини цієї статті витрат обігу.

Аналізуючи витрати на оренду, слід необхідно перевірити наявність договорів оренди, правильність відображення в них площ орендованих приміщень і застосування ставок орендної плати. Необхідно в'яяснити, чи не є ці ставки завищеними, чи враховують вони місце знаходження приміщень, наявність комунальних вигод та інших умов. Плата за взяті в оренду приміщення нежитлового призначення для забезпечення основної виробничої та торговельної діяльності повинна проводитись в розмірі, визначеному угодами сторін, а за об'єктами комунальної власності — не вище за ставки орендної плати, встановлені місцевими органами влади. Далі вивчають доцільність оренди та суборенди кожного об'єкта, стан використання орендованих площ.

Аналізуючи витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, окремо вивчають кожен з основних елементів цього комплексу витрат. До них належать такі види витрат: на опалення, освітлення, водопостачання і водовідведення та інші комунальні послуги; вартість матеріалів і засобів догляду за приміщеннями; вартість електроенергії, використаної на роботу машин і обладнання; витрати на проведення протипожежних заходів; на перевірку та таврування ваг та інших приладів; на оплату послуг, пов'язаних із забезпеченням пожежної і сторожової охорони, витрати на поточний ремонт, утримання малоцінних і швидкозношуваних предметів та ін. Рівень цих витрат залежить, з одного боку, від стану матеріально-технічної бази, а з іншого — від ефективності її використання, дотримання режиму економії, а також від розміру ставок, тарифів за послуги, цін на матеріали тощо.

У процесі аналізу витрат на утримання приміщень необхідно перевірити:

- дотримання норм витрачання електроенергії, палива, різноманітних матеріалів для господарських потреб;
- правильність використання ставок і тарифів у розрахунках за комунальні й інші послуги;

- стан послуг сторонніх підприємств за пожежну і сторожову охорону та рівень оплати за них;
- реальність і обґрунтованість витрат на прибирання приміщень, утримання дворів, вивіз сміття та ін.

Необхідною умовою здійснення дієвого контролю за витратами на утримання будинків, приміщень, споруд та інвентаря є використання в процесі їх планування й аналізу обґрунтованих нормативів витрачання палива, води, електроенергії, різних господарських матеріалів. Економія цих витрат може мати позитивну оцінку лише тоді, коли вона не веде до зниження прийнятого стандарту торговельного обслуговування.

Значне місце у витратах на утримання основних засобів займають витрати на ремонт. Згідно з П(С)БО до них належать витрати, які здійснюються з метою підтримання об'єктів основних засобів у робочому стані та одержання первинно визначеної суми майбутніх економічних вигод від їх використання. Тоді як витрати, що збільшують первинну вартість об'єктів основних засобів (на модернізацію, модифікацію, добудову, дообладнання, реконструкцію тощо), у витрати обігу не зараховуються.

Аналіз витрат на ремонт проводять по кожному об'єкту основних засобів і видах робіт. Насамперед вивчають обґрунтованість планових обсягів робіт та кошторисів витрат на них. Якщо роботи виконувалися господарським способом, перевіряють дотримання норм витрачання матеріалів, розцінок оплати праці ремонтників. У разі здійснення ремонтних робіт підрядними організаціями вивчають обґрунтованість відображення їх обсягів, дотримання бюджетів, правильність поданих рахунків. Особливу увагу приділяють якості виконаних робіт і дотриманню намічених строків їх проведення. Своєчасний ремонт магазинів забезпечує їх утримання у нормальному стані, сприяє підвищенню культури торгівлі.

Економія на ремонтних витратах може позитивно оцінюватися тільки тоді, коли вона не мала негативного впливу на стан матеріально-технічної бази підприємств торгівлі та рівень обслуговування покупців. Якщо були допущені перевитрати, пов'язані із збільшенням обсягів ремонтних робіт, чи використанням дорожчих матеріалів, перевіряють їх доцільність та правильність, відповідність реальним потребам.

До складу витрат на утримання матеріально-технічної бази підприємств торгівлі входить також знос малоцінних і швидкозношуваних предметів та видатки, пов'язані з їх утриманням. Розмір цих витрат залежить від наявності спеодягу, інвентаря, вартості і строків їх експлуатації, видатків на утримання, а також від стану контролю за ними.

У процесі аналізу витрат, пов'язаних із зносом і утриманням малоцінних і швидкозношуваних предметів, необхідно перевірити, чи відповідає наявність цих предметів реальним потребам магазинів, чи правильно здійснюється нарахування їх зносу, як налагоджений оперативний контроль за рухом, використанням і списанням, чи впроваджена персональна матеріальна відповідальність працівників за використанням цих предметів.

Значну частину витрат на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів становлять амортизаційні відрахування. П(С)БО № 7 «Основні засоби» передбачено, що метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. Для нарахування амортизації можуть використовувати як метод рівномірної, так і прискореної амортизації. Національні П(С)БО дозволяють також нараховувати амортизацію основних засобів із застосуванням норм і методів, передбачених податковим законодавством.

У процесі аналізу амортизаційних відрахувань необхідно перевірити обґрунтованість вибору методу нарахування амортизації, правильність визначення строків корисного використання об'єктів основних засобів і складання самих розрахунків амортизації, їх відповідності вимогам П(С)БО.

Суми нарахованих у звітному періоді амортизаційних відрахувань можуть відхилитися від передбачених планом у зв'язку із змінами в обсязі і структурі основних засобів та інших матеріальних необоротних активів. Так вони збільшуються за дострокового введення об'єктів основних засобів в експлуатацію і, навпаки, зменшуються за несвоєчасного їх введення. Очевидно, що збільшення амортизаційних відрахувань, пов'язане із достроковим введенням в експлуатацію об'єктів основних засобів, не може оцінюватися негативно, а економія від несвоєчасного їх введення — позитивно.

На зміну сум амортизаційних відрахувань впливає також перегляд методу нарахування амортизації і строків корисного використання (експлуатації) об'єктів основних засобів, що відбувся у звітному періоді у зв'язку зі зміною очікуваних економічних вигод від використання цих об'єктів та способів отримання вигод. Отже, економічно обґрунтована оцінка витрат обігу, пов'язаних з амортизаційними відрахуваннями, може бути дана лише з урахуванням результатів аналізу стану, руху та ефективності використання об'єктів основних засобів, інших необоротних матеріальних активів.

4.7.3. Аналіз витрат на зберігання, підсорткування, оброблення, пакування і передпродажну підготовку товарів

До цієї статті належать: вартість матеріалів, які використовуються для зберігання, підсорткування, пакування і фасування товарів; плата за послуги сторонніх підприємств, пов'язаних із пакуванням і фасуванням товарів; витрати на передпродажну підготовку технічно складних товарів; витрати на утримання холодильного обладнання; фактична собівартість льоду, який використовується для охолодження товарів; витрати на утримання льодосховищ; оплата тимчасового зберігання товарів на складах сторонніх підприємств; витрати на спеціальне маркування і нанесення кодів на товари та інші витрати, пов'язані із зберіганням і підготовкою товарів до продажу.

Більшість із цих витрат залежать від зміни обсягу і структури товарообороту, частки в товарообороті штучних і фасованих товарів.

Аналізуючи ці витрати, необхідно з'ясувати:

- обґрунтованість і законність проведених списань внаслідок сортування, оброблення і передпродажної підготовки товарів;
- дотримання норм забезпеченості магазинів пакувальними матеріалами;
- раціональність використання пакувальних матеріалів (пакувального паперу, пергаменту, плівки, шпагату, клею, пакетів, коробок тощо), порядок їх списання;
- дотримання норм витрачання електроенергії, холодоносіїв, мастильних і інших матеріалів, що використовуються в процесі експлуатації холодильного обладнання;
- правильність документального оформлення, реальність і своєчасність відображення в обліку робіт та послуг сторонніх підприємств з технічного обслуговування холодильного обладнання, тимчасового зберігання товарів, їх фасування, пакування, спеціального маркування тощо.

Для економного витрачання коштів за цією статтею необхідно: раціонально використовувати матеріали і контролювати обґрунтованість їх списання; своєчасно проводити профілактичний ремонт холодильного обладнання; не допускати завищених оплат за послуги сторонніх підприємств, вартість яких зараховується в цю статтю; збільшувати частку товарів, що надходять від постачальників у фасованому виді.

4.7.4. Аналіз витрат на транспортування

До цієї статті належать такі витрати, пов'язані з доставкою товарів покупцям:

- на оплату транспортних послуг сторонніх підприємств за договірною ціною або тарифами;
- на перевезення товарів власним транспортом за собівартістю перевезень;
- вартість матеріалів, використаних на обладнання транспортних засобів (піддони, щити, стелажі тощо), їх утеплення, охолодження та теплоізолювання;
- оплата за обслуговування під'їзних шляхів і складів не загального користування;
- витрати на пересилання товарів поштою.

Ця стаття витрат тепер займає порівняно незначну частку у загальному обсязі витрат обігу підприємств торгівлі (особливо роздрібної). Це зумовлено тим, що з переходом до національних П(С)БО витрати на транспортування, пов'язані зі створенням запасів товарів, які раніше зараховували до витрат обігу, тепер відносять до транспортно-заготівельних витрат, що відображаються на окремому рахунку обліку запасів. Вони щомісячно розподіляються між сумою залишку запасів на кінець звітного місяця і сумою запасів, що вибули. Таким чином, ця частина витрат на транспортування відноситься на собівартість реалізованих товарів і через неї бере участь у формуванні фінансових результатів підприємства.

Витрати на транспортування, пов'язані із створенням запасів, аналізують як елемент собівартості цих запасів. Тоді як витрати, пов'язані з доставкою товарів покупцям, аналізують як окрему статтю витрат обігу (витрат на збут) загалом і за видами транспортних засобів.

У роздрібній торгівлі для доставки товарів покупцям переважно використовують автомобільний транспорт як сторонніх підприємств, так і власний, а також вантажні мотоцикли та гужовий транспорт у сільській місцевості.

Основна мета аналізу витрат на транспортування полягає у виявленні можливостей економії цих витрат на основі вдосконалення процесів транспортування товарів, підвищення ефективності використання транспортних засобів, попередження нераціональних витрат та інших витрат.

Згідно з даними табл. 4.3 рівень витрат на транспортування в торгівлі споживчого товариства у звітному році становив 0,11 % до товарообороту. Він збільшився порівняно з планом на 0,05 до обороту. Відносні перевитрати у сумі становили 0,2 тис. грн

(0,05·469,9)/100. Рівень витрат за цією статтею у звітному році був вищий ніж у попередньому на 0,07 %, а фактичне його зростання перевищувало заплановане на 0,05 % до обороту.

Рівень витрат на транспортування у торгівлі формується під впливом таких груп факторів, які пов'язані із:

— зміною фізичного обсягу і структури товарообороту, а також частки у ньому товарів, які доставляються покупцям відповідно до договору поставки;

— зміною тарифів і ставок за транспортування та вантажно-експедиційні роботи;

— організацією і умовами транспортування товарів (способами постачання товарів покупцям, видами транспортних засобів, відстанню перевезення вантажів, станом дорожно-транспортних зв'язків та ін);

— роботою транспорту (рівнем використання транспортних засобів, вдосконаленням транспортних процесів тощо).

Аналізуючи рівень витрат на транспортування, передусім необхідно врахувати вплив зміни цін на товари і тарифів на транспортно-експедиційні роботи, якщо такі зміни були у звітному періоді. Для цього необхідно визначити фактичний рівень витрат на транспортування у незмінних цінах і тарифах за методикою, розкритою у § 4.4. Порівняння скоригованого рівня витрат на транспортування з плановим і базисним показником дозволяє більш об'єктивно оцінити зусилля колективу торговельного підприємства, спрямовані на економію цих витрат обігу.

Значної економії витрат на транспортування можна досягнути раціональним використанням транспортних засобів, ліквідацією зустрічних повторних та інших нерациональних перевезень товарів, поліпшенням контролю за виконанням транспортних робіт з метою недопущення приписок.

Важливе значення має також економічно доцільний вибір виду транспортного засобу для використання. Якщо підприємство має власний автомобільний чи гужовий транспорт, то перевага у виборі виду чи засобу транспортування повинна віддаватися більш ефективному з них. Його визначають порівнянням вартості наданих послуг за діючими цінами і тарифами з фактичними витратами на утримання транспорту, або співставляють тарифи за транспортні послуги сторонніх підприємств із собівартістю відповідної одиниці транспортної роботи. Якщо сумарні чи питомі витрати значно перевищують ефект від експлуатації й реальні можливості поліпшення роботи власного транспорту у найближчій перспективі відсутні, перевагу необхідно віддати транспортним послугам сторонніх підприємств, або за наявності іншим видам власного транспорту, які є більш ефективними.

Аналіз результатів експлуатації власного автомобільного і гужового транспорту дає можливість виявити та мобілізувати резерви їх кращого використання та знизити на цій основі витрати на транспортування.

4.7.5. Аналіз витрат на тару

Аналізуючи цю статтю витрат, необхідно вивчити такі складники витрат на тару: витрати, що виникають у зв'язку з різницями між відпускнуою і приймальною ціною мішків при поверненні їх постачальникам за цією ж категорією або з пониженням на одну категорію; витрати на перевезення, навантаження та розвантаження порожньої тари у разі повернення її постачальникам або здачі підприємствам, які займаються збиранням тари; витрати на ремонт, очищення, просушування, пропарювання, дезінфекцію тари; вартість тари, списаної внаслідок зносу за вирахуванням утилю та брухту; інші витрати на тару, які за своїм змістом не є наслідком недоліків у роботі чи у тарному господарстві. Щоб глибше вивчити кожен із перерахованих елементів витрат на тару, їх аналіз необхідно проводити не тільки загалом, а також за окремими видами тари (дерев'яної, картонної, скляної та мішкотари).

Для виявлення резервів економії витрат на тару необхідно за первинними документами і шляхом особистих спостережень вивчити стан ведення тарного господарства торговельного підприємства та його недоліки. При цьому необхідно перевірити: правильність приймання тари за кількістю, якістю і ціною; дбайливість розпакування, зберігання; своєчасність повернення тари і в якому стані вона поверталася, чи проводилася її очищення, сортування, ремонт; стан матеріальної відповідальності працівників за збереження якості тари; прийнятий порядок матеріального заохочення за зниження витрат на тару і недопущення втрат.

У процесі діяльності торговельних підприємств, крім витрат на тару, можуть виникати втрати, як наслідок недбалого відношення до тари та безгосподарності. Якщо такі втрати були допущені, то вони повинні бути проаналізовані за кожним їх видом (пониження якості мішків більше ніж на одну категорію при поверненні їх постачальникам; різниця між обліковою і приймальною ціною картонної, а також дерев'яної тари, яка за своїм технічним станом може бути використана лише, як тароматеріал; бій скляної посуду понад установлені норми; вартість розбитої й непридатної для використання тари; інші витрати, пов'язані з безгосподарністю).

Втрати по тарі обліковуються окремо від витрат на тару і списуються за рахунок підприємства лише у випадках, коли не можуть бути відшкодовані винуватцями, або коли останні не встановлені. Під час аналізу необхідно виявити конкретні причини виникнення витрат, пов'язаних з використанням тари, намітити заходи для їх попередження, а також для зниження витрат на тару.

4.7.6. Аналіз витрат на рекламу та проведення маркетингових заходів

Ця стаття містить витрати на оформлення вітрин, виставок — продажів, на відрядження працівників підприємства для участі у виставкових заходах, на розроблення та виготовлення рекламних засобів (проспектів, каталогів, плакатів, ескізів етикеток, зразків фірмових пакетів та упакування тощо), на рекламу в засобах масової інформації (в пресі, теле- і радіопередачах), на оформлення світлової та іншої зовнішньої реклами, на проведення маркетингових досліджень.

Очікувані витрати на рекламу визначають прямими техніко-економічними розрахунками, беручи за основу план рекламних заходів, які намічено провести. У плані цих заходів передбачаються витрати для кожного з них.

Витрати на рекламу належать до постійних витрат, які залежать від політики керівництва підприємства і визначаються нею. Під час аналізу цих витрат необхідно оцінити ефективність і рівень виконання плану рекламних заходів, а також дотримання плану витрат по кожному з них.

Необхідно також перевірити: дотримання нормативів витрачання матеріалів і товарів на рекламні заходи; обґрунтованість цін на них, а також на послуги радіо, телебачення, преси; правильність уцінки товарів, які частково втратили свою якість на виставках у вітринах та інших рекламних заходах; списання вартості зразків товарів, які безоплатно передані покупцям або посередницьким організаціям відповідно до угод і які не підлягають поверненню.

4.7.7. Аналіз статті «Інші витрати»

На цю статтю відносять комплекс витрат обігу, які не віднесені до розглянутих вище статей: витрати на охорону праці і додержання техніки безпеки; витрати на збір виручки; витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом; витрати на проведення екс-

пертиз та лабораторних аналізів якості товарів; витрати на проведення медогляду працівників та інші витрати обігу.

Аналіз цієї статті проводиться за даними аналітичного обліку витрат обігу і первинних документів. Під час аналізу необхідно перевірити правильність віднесення витрат на цю статтю, обґрунтованість та доцільність витрат та виявити резерви їх економії. Так, аналізуючи витрати на охорону праці та додержання техніки безпеки необхідно в'яснити, чи були виконані намічені заходи з профілактики захворювань і попередження травматизму, достатність цих заходів, стан додержання техніки безпеки тощо. При цьому необхідно враховувати, що витрати на охорону праці і техніку безпеки, як більшість витрат за статтею «Інші витрати» є постійними, залежними від політики керівництва підприємства.

Виняток становлять витрати на збір виручки, які належать до змінних. Вони містять оплату послуг підприємств зв'язку і банківських установ з інкасації торгової виручки. Рівень цих витрат залежить від обсягу виручки, що підлягає інкасації чи переказу, частки її в товарообороті, а також від прийнятих ставок за інкасацію виручки чи її поштового переказу. Вплив цих факторів необхідно враховувати, оцінюючи зміни рівня витрат на збір виручки.

Після завершення аналізу кожної статті і окремих елементів статей витрат обігу дають оцінку діяльності колективу підприємства з дотриманням режиму економії, розробляють заходи, спрямовані на економію витрат обігу, недопущення надлишкових витрат та втрат за одночасного дотримання прийнятого стандарту торговельного обслуговування.

4.8. Особливості аналізу витрат обігу оптового торговельного підприємства

Витрати обігу в оптовій торгівлі аналізують у такій же послідовності як і у роздрібній. Спочатку дають оцінку виконання плану і динаміки загального обсягу витрат обігу, а потім аналізують окремі статті витрат. На витрати обігу в оптовій торгівлі впливає переважно цей же комплекс факторів, що й у роздрібній. Однак, аналізуючи вплив цих факторів на витрати обігу, необхідно враховувати деякі особливості оптової торгівлі, від яких залежать склад і характер формування витрат.

У складі витрат обігу оптової торгівлі більшу частку ніж у роздрібній займають змінні витрати. Тому в оптовій торгівлі обсяг товарообороту має дещо значніший вплив на витрати обігу

ніж у роздрібній, тоді як сама методика розрахунку впливу цього фактора на витрати обігу оптового підприємства значних особливостей немає.

Як уже зазначалося, оптовий товарооборот поділяється на складський і транзитний з участю у розрахунках. У зв'язку з цим в оптовій торгівлі є деякі особливості аналізу впливу складу і структури товарообороту на витрати обігу.

Облік витрат обігу (витрат на збут) в оптовій як і у роздрібній торгівлі ведеться загалом по підприємству. Тому визначити вплив структури товарообороту на витрати обігу в оптовій торгівлі можна також тільки непрямым шляхом, використовуючи нормативні показники порівнянної витратомісткості складових частин товарообороту, розроблені для оптових баз різного профілю і спеціалізації. Разом з тим в оптовій торгівлі на відміну від роздрібною облік товарів є кількісно-сумовим, що забезпечує точніші дані про структуру товарообороту.

Витратомісткість оптово-складського товарообороту у 4-6 разів вища ніж витратомісткість транзитного обороту з участю у розрахунках. Очевидно, що збільшення частки складського обороту в загальному обсязі оптового товарообороту веде до зростання рівня витрат обігу оптової бази, а зменшення, навпаки — до його зниження.

За наявності нормативних показників порівнянної витратомісткості складових частин товарообороту вплив на витрати обігу підприємства оптової торгівлі зміни частки складського обороту в загальному обсязі оптового товарообороту визначають, використовуючи поправочний коефіцієнт, який розраховується за формулою:

$$K = \frac{PB(A-1)}{C(A-1)+100}, \quad (4.15)$$

де K — поправочний коефіцієнт, який показує, наскільки відсотків до обороту зміниться загальний рівень витрат обігу оптового підприємства в разі збільшення чи зменшення частки складського обороту на 1 %;

PB — плановий або базисний рівень витрат обігу оптового підприємства у % до товарообороту;

A — нормативне співвідношення витратомісткості складського і транзитного оборотів з участю у розрахунках;

C — планова або базисна питома вага складської реалізації товарів в оптовому товарообороті з участю у розрахунках.

Використовуючи розрахований за цією формулою поправочний коефіцієнт, вплив зміни питомої ваги складського обороту на рівень витрат обігу оптового підприємства ($\Delta P B_{(c)}$) визначають так:

$$\Delta P B_{(c)} = (C_1 - C_0) \cdot K, \quad (4.16)$$

де C_1 і C_0 — відповідно фактична і планова (базисна) частка складського обороту у всьому оптовому товарообороті.

Однак для елімінування впливу структури оптового товарообороту на рівень витрат обігу цього недостатньо. Необхідно враховувати не тільки відхилення часток складського і транзитного оборотів у всьому оптовому товарообороті з участю у розрахунках, але також і зміни, які відбулись у структурі складського обороту, витратомісткості окремих товарних груп якого суттєво відрізняються.

Що стосується структури транзитного обороту, то її вплив на рівень витрат обігу незначний. Тому, елімінуючи вплив структурного фактора на рівень витрат обігу оптового підприємства беруть до уваги тільки зміну частки всього транзиту в товарообороті, без врахування його структури. При цьому показник порівнянної витратомісткості транзитного обороту з участю у розрахунках береться відносно тієї товарної групи складського обороту, витратомісткість якої прийнята за одиницю. В іншому методика аналізу впливу структури товарообороту на витрати обігу підприємства оптової торгівлі з використанням нормативних показників порівнянної витратомісткості не відрізняється від прийнятої у роздрібній торгівлі (див. § 4.5). Що стосується аналізу окремих статей витрат обігу, то в гуртовій торгівлі він значними особливостями не відрізняється.

Однак є деякі відмінності в аналізі витрат обігу оптових підприємств, що мають свою роздрібну торговельну мережу. Такі оптово-роздрібні підприємства обліковують і аналізують витрати обігу окремо по оптовій і роздрібній торгівлі як загалом так і за окремими статтями. Вони визначають середній рівень витрат обігу оптової і роздрібною торгівлі в сукупності до валового товарообороту підприємства, який являє собою суму оптового і роздрібною товарообороту.

У оптово-роздрібних підприємствах, аналізуючи виконання плану і динаміку середнього рівня сукупних витрат обігу, розраховують вплив на цей показник зміни часток оптової і роздрібною реалізації товарів у валовому товарообороті, а також зміни рівнів витрат обігу кожного з цих видів обороту.

Порядок розрахунку впливу цих факторів показано у табл. 4.9.

Таблиця 4.9

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ЗАГАЛЬНИЙ РІВЕНЬ ВИТРАТ
ОБІГУ ОПТОВО-РОЗДІЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЗВІТНИЙ РІК**

Галузі діяльності	Рівень витрат обігу, % до обороту			Частка галузей в загальному обсязі товарообороту			Скоригований рівень витрат обігу, % до обороту (гр.2-гр.6)	Вплив на середній рівень витрат обігу, % до обороту	
	за планом	фактично	відхилення	за планом	фактично	відхилення		складу обороту обігу галузей (гр. 8 – гр. 2)	рівнів витрат обігу галузей (гр. 3 – гр. 8)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Оптова торгівля	9,25	9,46	+0,21	0,684	0,658	-0,026	6,09	x	x
Роздрібно-торгівля	25,30	24,87	-0,43	0,316	0,342	+0,026	8,65	x	x
Разом	14,32	14,16	-0,16	1,0	1,0	-	14,74	+0,42	-0,58

Дані таблиці свідчать, що у зв'язку із збільшенням на 2,6 % частки роздрібною торгівлі у загальному обсязі товарообороту підприємства загальний рівень витрат обігу порівняно з планом зріс на 0,42 % до товарообороту (14,74 – 14,32). Тоді як зміна рівнів витрат обігу в оптовій і роздрібній торгівлі привела до зменшення загального рівня витрат на 0,58 % до обороту (14,16 – 14,74). Сукупний вплив цих факторів зумовив зниження рівня витрат обігу оптово-роздрібного торговельного підприємства на 0,16 % до валового обороту.

Під час подальшого аналізу вивчають окремо витрати обігу оптової і роздрібною торгівлі як за загальним їх обсягом, так і окремими статтями. Розробляють заходи, спрямовані на мобілізацію виявлених у процесі аналізу резервів економії витрат обігу.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Роль та завдання економічного аналізу в управлінні витратами обігу підприємств торгівлі.

2. Охарактеризуйте інформаційну базу аналізу витрат обігу.

3. Під впливом яких факторів формується рівень витрат обігу торговельного підприємства, які їх взаємозв'язки та черговість впливу.

4. Які показники розраховують у процесі аналізу загального виконання плану і динаміки витрат обігу?

5. Охарактеризуйте вплив динаміки цін і тарифів на витрати обігу.

6. Розкрийте зміст основних етапів методики комплексного розрахунку впливу зміни цін і тарифів на рівень витрат обігу.

7. Чим обґрунтовується використання нормативних даних замість фактичних у процесі аналізу впливу структури товарообороту на витрати обігу?

8. Розкрийте зміст і послідовність основних етапів розрахунку впливу структури товарообороту на витрати обігу з використанням нормативних коефіцієнтів порівнянної витратомісткості товарних груп.

9. Охарактеризуйте залежність критичного обсягу товарообороту від співвідношення граничного і загального рівнів витрат обігу та змінних і постійних витрат.

10. Дайте порівняльну характеристику двох методик розрахунку впливу обсягу товарообороту на витрати обігу підприємств торгівлі.

11. Який існує взаємозв'язок між індексом середнього рівня витрат обігу торговельного підприємства та індексами впливу на нього зміни цін, структури товарообороту і потоварних рівнів витрат обігу?

12. Які основні етапи містить методика аналізу витрат на оплату праці в торгівлі та зміст кожного з них?

13. Охарактеризуйте факторні моделі, що використовуються для кількісної оцінки впливу факторів на фонд основної і додаткової заробітної плати.

14. Назвіть основні причини, що ведуть до перевитрачання коштів на оплату праці в торгівлі.

15. Охарактеризуйте структуру методики аналізу витрат на утримання основних засобів та інших матеріальних необоротних активів.

16. Які основні фактори впливають на рівень витрат обігу за статтею «Витрати на транспортування»?

17. Що необхідно з'ясувати під час аналізу витрат на зберігання, підсортування, оброблення, пакування і передпродажну підготовку товарів?

18. Які організаційно-технічні і економічні заходи необхідно проводити для зниження витрат на тару і попередження втрат, пов'язаних з її оборотом?

19. За якою формулою розраховують вплив інтенсивності зміни окремих статей на динаміку загального рівня витрат обігу?

20. Які особливості має факторний аналіз впливу структури товарообороту на рівень витрат обігу підприємства оптової торгівлі?

АНАЛІЗ ДОХОДІВ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

5.1. Завдання та інформаційна база аналізу фінансових результатів

В умовах ринкової економіки метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, що працює за принципами самофінансування, у підсумку є отримання прибутку в обсязі, достатньому для подальшого розвитку.

Прибуток (збиток) є якісним узагальнювальним показником роботи підприємства, в якому концентрується ефективність всіх видів його діяльності.

Прибутковість це не тільки основна мета, але і головна умова ділової активності підприємства, результат ефективного здійснення ним своїх функцій. Досвід діяльності підприємств у країнах з розвинутою ринковою економікою свідчить, що стійкого зростання прибутковості вони досягають тільки тоді, коли реалізують стратегію свого розвитку, враховуючи не тільки свої інтереси, але також й інтереси суспільства. Такі підприємства здійснюють цінову політику, спрямовану не на короткочасне отримання вигод від максимізації цін, а на стабільний розвиток. Для зростання прибутковості вони, враховуючи ринкову кон'юнктуру, оновлюють всі параметри своєї діяльності, всіляко використовують внутрішні джерела розвитку, надають додаткові вигоди споживачам.

Однак поряд з підприємствами, які успішно працюють, є і збиткові. Збиток виникає в разі перевищення суми витрат, здійснених для отримання доходів, над сумою цих доходів. Наявність збитку свідчить про неефективну роботу підприємства. Хоча можуть бути й інші причини, пов'язані із порушенням прав суб'єкта господарювання чи виникненням якихось надзвичайних обставин. У будь-якому випадку збитковість негативно впливає на фінансовий стан підприємства, а довготривала збитковість може призвести навіть до банкрутства. Тому аналітичне забезпечення менеджменту на під-

приємстві повинне бути таким, щоб можна було вчасно спрогнозувати можливість виникнення збитковості і вжити заходів для її недопущення. А якщо уникнути збитковості неможливо, то хоч би звести її до мінімуму. У цьому одна з основних функцій аналізу фінансових результатів.

Згідно з П(С)БО 3 кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства — чистий прибуток або збиток, який формується за схемою, показаною на рис. 5.1.

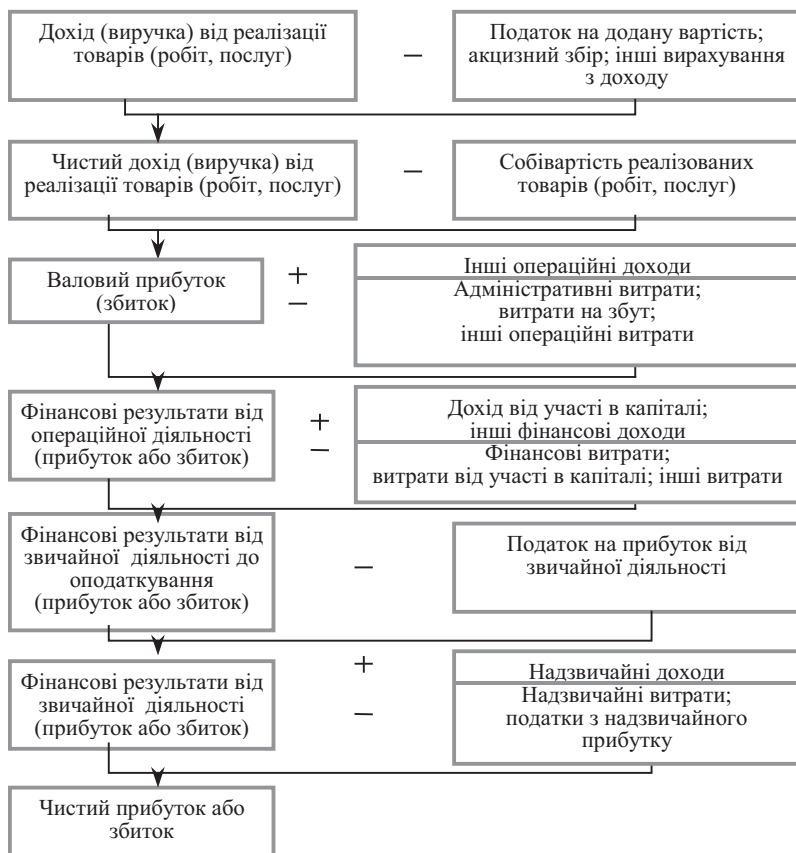


Рис. 5.1. Формування чистого прибутку (збитку) підприємства відповідно до національних П(С)БО

У процесі формування фінансового результату діяльності підприємства виникають такі види прибутку (збитку): валовий; від операційної діяльності; від звичайної діяльності; від надзвичайної діяльності; чистий прибуток (збиток).

Крім цього, на основі податкового обліку підприємства визначають прибуток до оподаткування, що є об'єктом оподаткування податком на прибуток (рис. 5.2).

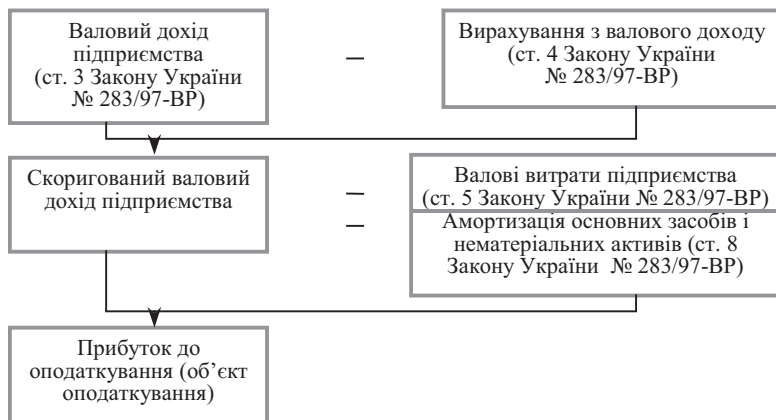


Рис. 5.2. Загальна схема визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємства

Зміст рисунків 5.1 і 5.2 свідчить, що фінансові результати діяльності підприємств мають багатогранний характер і є синтезованим відображенням взаємозв'язків і взаємообумовленості усіх складників їх діяльності. Це означає, що аналіз фінансових результатів повинен проводитися з дотриманням системного підходу. Він передбачає вивчення комплексу факторів на стадіях обґрунтування, формування й отримання, розподілу і використання фінансових результатів. При цьому комплексність аналізу полягає не тільки в системному аналітичному опрацюванні впливу комплексу факторів, а і в неперервному та наскрізному аналітичному супроводженні процесу управління фінансовими результатами на усіх його стадіях з метою вироблення керіваних факторних впливів, спрямованих на досягнення цільових результатів. Таке позиціонування аналізу в процесі управління сприяє забезпеченню належної обґрунтованості планування й отриманню очікуваних фінансових результатів.

У складі чистого прибутку торговельного підприємства основним, а в багатьох випадках єдиним елементом його формування є прибуток, отриманий від торговельної діяльності. Тому під час аналізу фінансових результатів торговельного підприємства головна увага приділяється якраз результату, отриманому від основного виду діяльності.

До найважливіших завдань аналізу фінансових результатів належать:

- обґрунтування варіантів планового (прогнозного) обсягу, якості та структури фінансових результатів;

- систематичний контроль за формуванням фінансових результатів;

- загальна оцінка виконання плану прибутку і рентабельності та виявлення основних тенденцій їх динаміки;

- вивчення змін у джерелах і структурі формування фінансових результатів;

- кількісна оцінка впливу основних факторів на фінансові результати;

- виявлення резервів зростання прибутку і рентабельності та розробка заходів щодо їх мобілізації;

- оцінка раціональності розподілу і використання прибутку підприємства.

Для проведення аналізу фінансових результатів використовують такі джерела інформації: фінансовий план підприємства, фінансову і статистичну звітність, податкову звітність, дані відповідних рахунків бухгалтерського обліку та інші джерела.

Основним джерелом інформації для аналізу є фінансова звітність підприємств. Під час аналізу фінансових результатів тією чи іншою мірою використовується інформація кожної з її форм. Однак найбільше застосування мають: Ф№ 1 «Баланс», Ф№ 1-м «Баланс», Ф№ 2 «Звіт про фінансові результати», Ф№ 2-м «Звіт про фінансові результати», Ф№ 5 «Примітки до річної фінансової звітності». Крім цього, у споживчій кооперації використовуються відомчі форми звітності, введені Укоопспількою. Це Ф№ 1 ФП «Звіт про фінансові результати» і Ф№ 2 ФП «Звіт про витрати, пов'язані з реалізацією та управлінням у галузях діяльності». Ці форми складають кооперативні підприємства, які здійснюють багатогалузеву діяльність.

Ф№ 2 «Звіт про фінансові результати» містить три розділи. У першому розділі «Фінансові результати» розкривається формування фінансового результату підприємства, починаючи з доходів (виручки) від реалізації до чистого прибутку або збитку за звітний і попередній періоди (рис. 5.1).

У другому розділі цієї форми показуються елементи операційних витрат також за два періоди. Це матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші витрати.

У третьому розділі наводиться розрахунок показників прибутковості акцій (чистий і скоригований, чистий прибуток на одну просту акцію, дивіденди на одну просту акцію). Цей розділ заповнюють акціонерні товариства.

У Ф№ 5 «Примітки до річної фінансової звітності» (розділ 5) міститься інформація про «Інші операційні доходи і витрати», «Доходи витрати від участі у капіталі за інвестиціями», «Інші фінансові доходи і витрати».

Відомча форма № 1-ФП «Звіт про фінансові результати» розкриває формування фінансових результатів у кожній з галузей діяльності підприємств споживчої кооперації (торгівлі, ресторанному господарстві, промисловості та ін.), що необхідно для поглиблення контролю прибутковості.

Більш детальну інформацію про прибуток і його використання містять дані рахунків бухгалтерського обліку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», рахунки класів 7 «Доходи і результати діяльності», 8 «Витрати за елементами», 9 «Витрати діяльності». Інформація рахунків бухгалтерського обліку, розрахунки і довідки бухгалтерії, первинні документи є підставою для оперативного аналізу фінансових результатів.

Із податкової звітності використовують «Декларацію про податок на прибуток підприємства».

Під час аналізу фінансових результатів важливою також є інформація статистичної звітності підприємства: Ф№ 1 «Звіт про основні показники діяльності підприємства», Ф№ 1-Б «Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість», Ф№ 1-ПП «Звіт про суми отриманих пільг з оподаткування в розрізі окремих видів податків і пільг з кожного виду податку» та ін.

В аналізі фінансових результатів використовуються також інші джерела інформації: бізнес — плани, внутрішня управлінська звітність, матеріали документальних ревізій і аудиторських перевірок, результати маркетингових досліджень, накази, постанови органів управління, протоколи і рішення зборів акціонерів, пайовиків, засновників, договори на постачання товарів тощо.

5.2. Аналіз валового доходу від реалізації товарів

Основним джерелом відшкодування витрат та формування прибутку торговельного підприємства є торгіві націнки, отримані від реалізації товарів. За своєю економічною природою то-

ргові націнки являють собою ціну послуг торговельного підприємства. Вони стають реальним торговельним доходом тільки після реалізації товарів, а до цього є тільки потенційним (можливим) доходом.

Сукупний дохід торговельного підприємства у загальноекономічному аспекті складається з товарообороту (доходу від реалізації товарів), інших доходів від звичайної діяльності і надзвичайних подій. Однак основна частина обсягу товарообороту формується за рахунок купівельної вартості реалізованих товарів, яка фактично не є доходом торговельного підприємства. Не є доходами і такі складники товарообороту як ПДВ, акцизний збір та інші вирахування з доходу (виручки від реалізації товарів). У зв'язку з цим у процесі управління доходами на рівні підприємства виникає необхідність виокремлення показника частини товарообороту, що являє собою суму реалізованих торгових націнок, яка традиційно називається валовим доходом торговельного підприємства. Він перевищує валовий прибуток від основної діяльності торговельного підприємства на величину транспортно-заготівельних витрат, внесених у собівартість реалізованих товарів.

Однак з появою податкового обліку, в якому фігурують валові доходи і валові витрати підприємства, доцільніше суми реалізованих торгових націнок називати не валовим, а торговельним доходом. Такий термін більше відповідає суті цього характерного для торгівлі показника діяльності, а його впровадження усуне непотрібне дублювання назв різних за змістом економічних показників.

Торговельний дохід займає найбільшу частку в загальній сукупності доходів — нетто, отриманих підприємствами торгівлі від звичайної діяльності та надзвичайних подій. Тому аналіз фінансових результатів у торгівлі починають з оцінки виконання плану і динаміки торговельного доходу.

У сучасних умовах реалізація товарів, за винятком тих, щодо яких впроваджене державне регулювання цін, здійснюється торговельними підприємствами за вільними цінами. Такі ціни на товари формуються, враховуючи вільну відпускну ціну постачальника, торговельну націнку, податкові платежі, що входять у ціну товару. Структура вільних цін і порядок їх формування показані на рис. 5.3.

Із рисунка видно, що торгові націнки застосовуються до покупної вартості товарів без ПДВ. Розмір націнок кожне підприємство визначає самостійно, зважаючи на стан споживчого ринку та свою цінову політику. При цьому враховують необхідність покриття витрат торговельної діяльності та отримання прибутку.

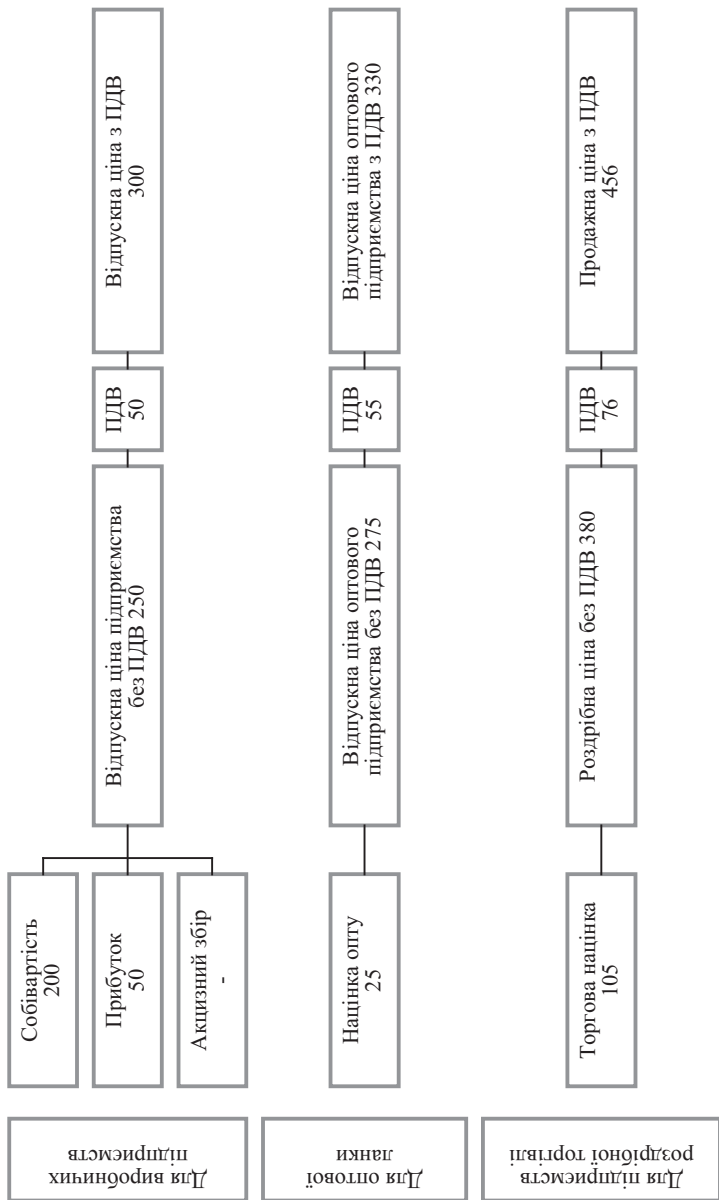


Рис. 5.3. Структура вільних цін і порядок їх формування
 (Чебанова Н. В. Бухгалтерський учет: торговые и посреднические предприятия: учебное пособие /
 Чебанова Н. В., Котенко Л. Н. — Харьков: Оланг, Друк, 1998. — С. 300)

У торгівлі реалізована націнка, як елемент ціни товару, є об'єктом оподаткування ПДВ (див. рис. 5.3.). За ставки ПДВ 20 % його частка у ціні товару становить 16,67 %. ПДВ як і торгові націнки відшкодовуються покупцями товару.

Рівень торгових націнок на товари у підприємствах роздрібно́ї торгівлі залежить від комплексу зовнішніх і внутрішніх факторів, показаних на рис. 5.4.

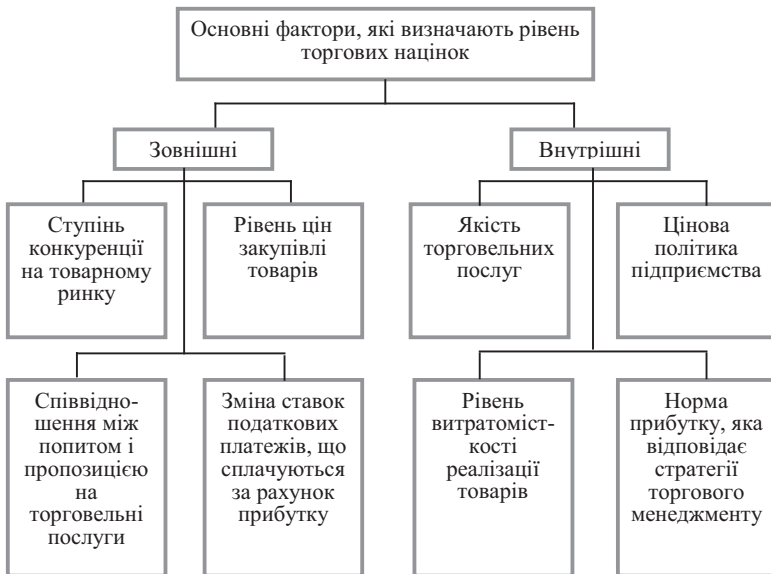


Рис. 5.4. Система факторів, які визначають рівень націнок на товари у підприємствах роздрібно́ї торгівлі

Зовнішні фактори здебільшого визначають як нижню, так і верхню межі формування торгової націнки підприємств роздрібно́ї торгівлі. Нижня межа торгової націнки визначається цінами пропозиції виробників і оптових посередників, а верхня — цінами попиту роздрібних покупців. Внутрішні фактори і передусім якість торговельних послуг можуть до певної міри впливати на коливання верхньої межі торгової націнки. Цим фактично обмежуються можливості маневру цінової політики роздрібних торговельних підприємств.

Аналіз торговельного доходу проводять у сумі і відсотках до товарообороту: у роздрібній торгівлі до всього роздрібного товарообороту,

враховуючи дрібний опт, а в оптовій — до оптового обороту. Об'єктом аналізу також може бути рівень торгової націнки у відсотках до ціни закупівлі товарів, який ще називають торговою маржею.

Крім доходів від основної діяльності, торговельні підприємства можуть отримувати доходи від інших видів діяльності: виробничої, посередницької, інвестиційно-кредитної, від реалізації майнових прав та ін. Ці доходи аналізують у поєднанні з витратами на їх отримання. Такий аналіз доцільно проводити, вивчаючи результати інших видів діяльності та їх вплив на формування чистого прибутку (збитку) торговельного підприємства.

Необхідно зауважити, що у Ф № 2 «Звіт про фінансові результати» і в інших формах фінансової звітності підприємств інформація про торговельний дохід (суму реалізованих націнок) відсутня. Форми фінансової звітності універсальні, призначені для підприємств різних галузей діяльності, а тому не враховують особливості торгівлі. Однак необхідна інформація про реалізовані націнки торговельних підприємств наводиться у відомчій формі № 1-ФП «Звіт про фінансові результати», що впроваджена у системі споживчої кооперації. У рядку 010 цієї форми «Доходи (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг за винятком непрямих податків та інших вирахувань» показується реалізована націнка (надбавка) за галузями діяльності «Торгівля», «Ресторанне господарство», «Заготівлі». Крім даних форми № 1-ФП, в аналізі торговельного доходу використовують облікові дані за рахунком 285 «Торгова націнка» (з відповідними субрахунками), а також дані фінансового плану підприємства, інформацію про роздрібний товарооборот за формами статзвітності № 1-торг і № 3-торг, відомості про методику формування торгових націнок, про розміри націнок на окремі товари, про джерела і ланковість завою товарів, доходи посередників, ціни на товари з альтернативних джерел постачання, стан роздрібних цін у конкурентів, матеріали вивчення попиту на товари.

Перш ніж приступити до аналізу торговельного доходу, необхідно перевірити правильність його відображення в обліку і звітності. Для цього треба порівняти відсоток торгової націнки на залишок товарів, що є на кінець звітного періоду, із середнім відсотком реалізованого накладання. Якщо націнка на залишок товарів відображена в обліку правильно, значних відхилень між цими показниками бути не повинно.

Однак необхідно зауважити, що прийнята методика розрахунку суми реалізованих націнок має деяку умовність, яка частково деформує обсяг отриманого торговельного доходу у звітному періоді. Це пов'язано з тим, що сума реалізованих і нереалізованих торгових націнок визначається за середнім рівнем торгових націнок у за-

гальній сумі товарів, що надійшли, і товарів, що є в залишку на початок звітного періоду. Структура реалізованих товарів і структура товарних запасів не співпадає, а тому можливий перехід частини реалізованого накладання з одного періоду в інший. У зв'язку з цим сума відображеної в обліку реалізованої націнки може дещо відрізнятися від її фактичної величини у бік завищення або заниження. Не зважаючи на це, для реального відображення торговельного доходу основним є ретельне дотримання прийнятої методики розрахунку торгової націнки на товари, що реалізовані та вибули.

Впевнившись у достовірності відображення реалізованого накладання в обліку і звітності, приступають до аналізу виконання плану і динаміки торговельного доходу. Виясняють, наскільки його фактична сума і рівень відповідають запланованим показникам, вивчають причини відхилень від плану і попереднього періоду.

Для оцінки виконання плану і динаміки загального обсягу торговельного доходу за звітний період розглянемо дані табл. 5.1.

Таблиця 5.1

**ТОРГОВЕЛЬНИЙ ДОХІД (РЕАЛІЗОВАНІ НАЦІНКИ) РОЗДРІБНОЇ
ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

(тис. грн)

Показники	Фактично за попередній рік	Звітний рік			Відхилення (+,-)		Звітний рік у % до попереднього
		за планом	фактично	% виконання плану	від плану	від попереднього року	
Роздрібний товарооборот	387,9	458,0	469,9	102,6	+11,9	+82,0	121,1
Торговельний дохід (реалізовані націнки)	106,3	121,4	126,1	103,9	+4,7	+19,8	118,6
Середній рівень торговельного доходу у % до обороту	27,40	26,50	26,84	101,3	+0,34	-0,56	98,0

Як видно з таблиці, план отримання торговельного доходу роздрібною мережею споживчого товариства у звітному році був перевиконаний на 3,9 %. Понад план отримано реалізованого накладання на суму 4,7 тис. грн. План роздрібного товарообороту за цей же період перевиконаний лише на 2,6 %. Таке співвідношення між

показниками виконання плану з реалізованого накладання і товарообороту обумовило збільшення фактичного рівня торговельного доходу порівняно з плановим на 0,34 % до обороту (26,84 – 26,50).

У звітному році було заплановане зменшення рівня торговельного доходу порівняно з попереднім роком на 0,9 % до обороту (26,5 – 27,4), що пов'язано із зростанням конкуренції у районі діяльності товариства та впливом інших зовнішніх макроекономічних чинників, тоді як фактичне зниження рівня торговельного доходу порівняно з попереднім роком становило лише 0,56 % до товарообороту. Це свідчить про поліпшення передбачених планом динамічних співвідношень між товарооборотом і торговельних доходом. Отже, результати аналізу свідчать, що загалом роздрібна торговельна мережа споживчого товариства успішно справилася з плановим завданням щодо отримання торговельного доходу.

Для детальнішої оцінки виконання плану з торговельного доходу протягом звітного року розглянемо дані табл. 5.2. Вони свідчать, що план отримання торговельного доходу у звітному році виконувався ритмічно. Він був перевиконаний у всіх кварталах, навіть незважаючи на те, що у другому та третьому кварталах фактичні рівні реалізованих торгових націнок були меншими від передбачених планом.

У табл. 5.2 наведено також результати розрахунку впливу основних факторів на відхилення від плану фактичної суми торговельного доходу за кожен квартал, перше півріччя, дев'ять місяців і рік.

Виконання плану за сумою торговельного доходу підприємствами роздрібною торгівлі залежить від одночасного впливу двох першорядних факторів:

а) виконання плану за обсягом товарообороту;

б) зміни порівняно з планом середнього рівня торговельного доходу.

Між обсягом товарообороту і торговельним доходом є прямий зв'язок. Із зростанням товарообороту за інших рівних умов збільшується абсолютна сума реалізованих націнок. Тому фактор збільшення обсягу товарообороту є основним для отримання підприємством торговельного доходу у запланованому розмірі.

Вплив зміни обсягу товарообороту на відхилення фактичної суми торговельного доходу від планового чи базисного значення цього показника ($\Delta D_{(0)}$) можна розрахувати за формулою:

$$\Delta D_{(0)} = \frac{(O_1 - O_0) PD_0}{100}, \quad (5.1)$$

де O_1 , O_0 — фактичний і плановий (базисний) обсяг товарообороту, у тис. грн;

PD_0 — плановий (базисний) рівень торговельного доходу, у % до товарообороту.

Таблиця 5.2

**ВИКОНАННЯ ПЛАНУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ДОХОДУ (РЕАЛІЗОВАНОЇ НАЦІНКИ)
У РОЗДІЛЬНИЙ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ПРОТЯГОМ ЗВІТНОГО РОКУ**

Періоди	Роздрібний товарооборот у діючих цінах, тис. грн		Сума торгової націнки на реалізовані товари, тис. грн		Середній рівень торгової націнки, % до товарообороту		Відхилення від плану в сумі торгової націнки, тис. грн					
	за планом	фактично	відхилення, (+,-)	за планом	фактично	відхилення, (+,-)	всього	зміна рівня торгової націнки обороту, гр.3, гр.8100				
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
I квартал	92,0	88,3	-3,7	26,2	26,7	101,91	28,48	30,24	+1,76	+0,5	-1,0	+1,5
II квартал	100,7	107,6	+6,9	28,4	30,0	105,63	28,20	27,88	-0,32	+1,6	+1,9	-0,3
Разом за I-ше півріччя	192,7	195,9	+3,2	54,6	56,7	103,85	28,33	28,94	+0,61	+2,1	+0,9	+1,2
III квартал	130,1	134,9	+4,8	32,5	33,6	103,38	24,98	24,91	-0,07	+1,1	+1,2	-0,1
Разом за 9 місяців	322,8	330,8	+8,0	87,1	90,3	103,44	26,98	27,30	+0,32	+3,2	+2,2	+1,0
IV квартал	135,2	139,1	+3,9	34,3	35,8	104,37	25,36	25,74	+0,38	+1,5	+1,0	+0,5
Разом за II-ге півріччя	265,3	274,0	+8,7	66,8	69,4	103,89	25,18	25,33	+0,15	+2,6	+2,2	+0,4
Всього за рік	458,0	469,9	+11,9	121,4	126,1	103,87	26,50	26,84	+0,34	+4,7	+3,1	+1,6

Згідно з даними табл. 5.2 у звітному році у зв'язку з перевиконанням плану товарообороту роздрібною мережею споживчого товариства на 11,9 тис. грн сума торговельного доходу зросла на 3,1 тис. грн ($\frac{11,9 \cdot 26,5}{100}$).

Вплив зміни середнього рівня торговельного доходу на відхилення його фактичної суми від планового чи базисного значення цього показника визначають за формулою:

$$\Delta D_{(PPD)} = \frac{(PP_1 - PD_0) O_1}{100}, \quad (5.2)$$

де PD_1 , PD_0 — фактичний і плановий (базисний) рівні торговельного доходу у % до товарообороту.

За даними табл. 5.2 завдяки зростанню у звітному році порівняно з планом середнього рівня реалізованого накладання на 0,34 % до обороту сума торговельного доходу збільшилася на 1,6 тис. грн ($\frac{0,34 \cdot 469,9}{100}$), а всього — на 4,7 тис. грн (3,1 + 1,6).

Середній рівень націнки на реалізовані товари залежить від збільшення чи зменшення у товарообороті частки товарів з високими (або низькими) торговими націнками. Він формується під безпосереднім впливом таких факторів:

- асортиментної структури роздрібного товарообороту;
- розміру торгових націнок на окремі товари і групи товарів.

Зміна асортиментної структури фактичного товарообороту порівняно з плановим може мати значний вплив на середній рівень торговельного доходу. У табл. 5.3 наводиться приклад розрахунку впливу зміни структури асортименту на величину торговельного доходу споживчого товариства, отриманого від роздрібної реалізації товарів у звітному році.

З таблиці видно, що зміни у структурі товарообороту вплинули на торговельний дохід тому, що у загальному обсязі роздрібного товарообороту підприємства зросла частка продовольчих товарів, які мають більш високий рівень торгових націнок, за одночасного зменшення частки непродовольчих товарів, на які в середньому торгові націнки є нижчими.

У зв'язку із зміною структури роздрібного товарообороту середній рівень реалізованих націнок збільшився на 0,14 % (26,64 – 26,50). Якщо 0,14 % знайти від фактичного товарообороту, то збі-

льшення торговельного доходу в абсолютному виразі становить 0,7 тис. грн ($\frac{469,9 \cdot 0,14}{100}$).

Таблиця 5.3

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ЗМІНИ АСОРТИМЕНТНОЇ
СТРУКТУРИ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ
НА ВЕЛИЧИНУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ДОХОДУ**

Товарні групи	Структура товарообороту, %		Середній рівень торгової націнки за планом, % до обороту	Процентні числа (гр.3-гр.4)	Рівень торговельного доходу за фактичної структури товарообороту і планового рівня націнок (гр. 5:100)
	за планом	фактично			
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Продовольчі товари	68,5	70,9	28,21	2000,1	–
Непродовольчі товари	31,5	29,1	22,80	663,5	–
Всього	100,0	100,0	26,50	2663,6	26,64

Розрахунок впливу на середній рівень торговельного доходу зміни асортиментної структури роздрібного товарообороту проводиться не тільки узагальнено по продовольчих і непродовольчих товарах. За необхідності цей розрахунок деталізують. Для цього використовують дані статистичної звітності про реалізацію товарів за товарними групами (Ф № 3 — торг) і розміри потоварних торгових націнок. Деталізований розрахунок впливу асортиментної структури товарообороту на середній рівень торговельного доходу можна виконати розглянутим вище способом.

Дані табл. 5.3 також дають можливість розрахувати вплив на величину торговельного доходу змін розмірів націнок на товари, які встановлюють самі торговельні підприємства. Для цього необхідно від фактичного середнього відсотка реалізованого накладання за звітний період відняти його скориговане значення (гр. 6, табл. 5.3). У нашому прикладі вплив цього фактора на відхилення фактичного середнього відсотка торговельного доходу від планового становив + 0,2 % до обороту (26,84 – 26,64), що в сумі становить

+0,9 тис. грн ($\frac{0,2 \cdot 469,9}{100}$). Вплив розглянутих факторів на суму і рівень торговельного доходу від реалізації товарів узагальнено в табл. 5.4.

Таблиця 5.4

**УЗАГАЛЬНЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ВЕЛИЧИНУ
ТОРГОВЕЛЬНОГО ДОХОДУ, ОТРИМАНОГО РОЗДРІБНОЮ
МЕРЕЖЕЮ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Показники	Сума, тис грн	Рівень, % до обороту
Загальне відхилення від плану торговельного доходу у тому числі за рахунок впливу:	+4,7	+0,34
а) перевиконання плану за обсягом товарообороту;	+3,1	—
б) збільшення середнього рівня торговельного доходу у тому числі за рахунок впливу:	+1,6	+0,34
— зміни асортиментної структури роздрібного товарообороту;	+0,7	+0,14
— зміни розміру націнок на окремі товари і групи товарів	+0,9	+0,20

Дані таблиці свідчать, що вплив кожного з факторів на виконання плану торговельного доходу був позитивним. Найбільш вагомий вплив на суму торговельного доходу мало перевиконання плану товарообороту, а на його рівень — зростання розмірів націнок на товари. Відсутність впливу перевиконання плану товарообороту на рівень торговельного доходу пов'язана з тим, що за інших рівних умов сума цього доходу змінюється пропорційно обсягу товарообороту.

Оцінку невикористаних можливостей отримання торговельного доходу та пошук резервів його збільшення під час аналізу діяльності підприємств роздрібної торгівлі здійснюють у таких напрямках:

1. *Виявлення резервів зростання обсягу товарообороту як основного фактора, що забезпечує збільшення торговельного доходу.* Однак необхідно зауважити, що його зростання не завжди сприяє зростанню прибутковості підприємства. Воно забезпечує прибутковість реалізації товарів лише тоді, коли торгова націнка покриває хоча б змінну частину поточних витрат. Якщо вона встановлена на нижчому рівні — беззбитковість торгівлі цими товарами не забез-

печується, а збільшення обсягу їх реалізації призводить до зростання збитків.

2. *Удосконалення асортиментної структури роздрібногo товарообороту з метою виключення з його складу збиткових і збільшення частки високодоходних товарів.* Доходність реалізації товарів повинна враховуватися під час формування моделей запасів товарів для кожного магазину (відділу, секції), зважаючи при цьому на попит покупців та можливості його задоволення.

3. *Здійснення зваженої політики товаропостачання з метою зменшення ціни закупівлі товарів у виробників чи оптових посередників за забезпечення належного співвідношення між їх ціною і якістю.* Варто зауважити, що не всяке скорочення ланковості руху товарів каналами постачання є вигідним для роздрібногo торгівлі, особливо щодо товарів складногo асортименту. Необхідно обґрунтовано підходити до вибору постачальника і обсягу партії завезення товарів, щоб вигода, отримана від зниження ціни закупівлі, була не меншою за додаткові витрати, пов'язані з транспортуванням і зберіганням товарів.

4. *Проведення гнучкої та обґрунтованої цінової політики (використання можливостей збільшення цін реалізації), яка повинна забезпечити диференціацію завдань політики цін за товарними групами з урахуванням можливостей ринку і рівня поточних витрат підприємства.* Результати оцінки споживчого ринку дозволяють виявити верхню межу ціни на той чи інший товар, а відповідно і верхню межу рівня торгової націнки, а також диференціювати рівень торгової націнки на окремі товари. Це дає можливість підприємствам обґрунтовано застосовувати граничні рівні торгових націнок і гнучко реагувати на зміни торговельної кон'юнктури.

Лише ефективна робота підприємств роздрібногo торгівлі одночасно у кожному із розглянутих напрямів дозволить отримати максимальний для умов їх діяльності торговельний дохід і забезпечить ефективне управління цим процесом.

5.3. Аналіз рівня, динаміки та структури фінансових результатів

Чистий прибуток (збиток) являє собою кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства. Тому, приступаючи до аналізу фінансових результатів, насамперед необхідно вивчити його рівень, динаміку і структуру, виявити тенденції зміни складових частин формування прибутку, вплив факторів на нього, а також оцінити використання чистогo прибутку.

Якщо кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства у звітному періоді був збиток, необхідно ґрунтовно вивчити причини його виникнення, намітити шляхи поліпшення роботи з метою подолання збитковості.

Аналіз виконання плану прибутку самостійні торговельні підприємства проводять наростаючим підсумком за квартал, півріччя, дев'ять місяців і рік на основі даних квартальної і річної фінансової звітності, планових даних. У ринкових умовах планування прибутку, як і інших показників діяльності, підприємства здійснюють самостійно. Однак, незважаючи на індикативний характер плану, він має враховувати реальні можливості отримання прибутку у найближчій перспективі, бути інструментом перспективного аналізу.

Контроль за виконанням плану отримання прибутку повинен здійснюватися не тільки після, але й у під час його виконання. Для цього необхідно систематично відстежувати темпи зростання товарообороту, добиватися поліпшення якісних показників роботи.

У разі відсутності планування прибутку оцінку досягнутого підприємством рівня прибутковості здійснюють, порівнюючи його результати діяльності за звітний період з попередніми періодами, а також за наявності інформації з показниками інших однотипних підприємств чи середньогалузевими показниками.

Для оцінки виконання плану з чистого прибутку роздрібною торгівлею споживчого товариства використовують дані відомчої бухгалтерської звітності Ф № 1-ФП «Звіт про фінансові результати» і фінансового плану. На їх основі необхідно розрахувати рівень прибутку, динаміку рівня прибутку, абсолютний його приріст, темп приросту, суму приросту, або зниження прибутку. Результати розрахунку цих показників наведені у табл. 5.5.

Абсолютна сума чистого прибутку у звітному році порівняно з попереднім збільшилася у 2,8 раза або на 4,6 тис. грн, а порівняно з планом на 6,0 % або на 0,4 тис. грн, що є позитивним. Однак об'єктивно оцінити ці зміни з економічної погляду без урахування впливу інфляції неможливо.

Значно меншою мірою від інфляції залежать показники рівня прибутковості (рентабельності), оскільки вони виражають співвідношення прибутку до товарообороту чи інших показників у відповідних періодах. Тому зміна їх рівнів більш об'єктивно характеризує динаміку прибутковості господарської діяльності.

Дані табл. 5.5 свідчать, що рівень рентабельності роздрібною торгівлею споживчого товариства за чистим прибутком у звітному році становив 1,51 % до товарообороту. Він зріс порівняно з попереднім роком на 0,87 %, а порівняно з планом на 0,05 % до обороту. Темп приросту рівня прибутку до попереднього року був дуже високим;

він збільшився у 2,4 раза при запланованому його зростанні у 2,3 раза. Темп приросту рівня прибутку порівняно з планом становить 3,4 %.

Таблиця 5.5

**ЧИСТИЙ ПРИБУТОК РОЗДРІБНОЇ
ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

Показники	Попередній рік	Звітний рік		Виконання плану, %
		за планом	фактично	
Дохід (виручка) від реалізації (товарооборот), тис. грн	387,9	458,0	469,9	102,6
Чистий прибуток: в тис. грн в % до обороту	2,5 0,64	6,7 1,46	7,1 1,51	106,0 —
Динаміка рівня прибутку: порівняно з попереднім роком, % порівняно з планом, %	100,0 —	228,1 —	235,9 103,4	— —
Абсолютний приріст рівня прибутку: порівняно з попереднім роком, % порівняно з планом, %	— —	+0,82 —	+0,87 +0,05	106,1 —
Темп приросту рівнів прибутку: порівняно з попереднім роком, % порівняно з планом, %	— —	128,1 —	135,9 3,4	106,1 —
Сума приросту прибутку, тис. грн	—	3,8	4,1	107,9

Щоб підрахувати суму приросту прибутку, необхідно товарооборот поточного року помножити на розмір зміни рівня прибутку і поділити на 100. У нашому прикладі сума приросту прибутку за планом становила 3,8 тис. грн, $\left(\frac{0,82 \cdot 458,0}{100}\right)$, а фактично 4,1 тис. грн, $\left(\frac{0,87 \cdot 469,9}{100}\right)$.

Як видно з табл. 5.5, в поточному році план товарообороту був перевиконаний на 2,6 %, а план прибутку — на 6,0 %. Це зумовило

збільшення рівня прибутку на 3,4 %. Запланований приріст цього рівня у розмірі 0,82 % до товарообороту перевиконаний на 6,1 %. Як наслідок сума приросту прибутку збільшилася на 7,9 %.

Аналіз рівня чистого прибутку необхідно доповнити дослідженням факторів, які вплинули на його величину. Для цього використаємо дані табл. 5.6.

Дані цієї таблиці дають можливість визначити вплив факторів на рентабельність товарообороту, розраховану за чистим прибутком та іншими його видами. У склад цих факторів входять усі наведені в таблиці показники, які формують рівень чистого прибутку, виражені у відсотках до товарообороту. Кількісний вираз їх впливу дорівнює відхиленням звітних рівнів значень цих показників від базисних чи планових з урахуванням характеру і спрямованості дії факторів. А тому знак (+, -) при відповідних показниках — факторах може бути іншим ніж у відхиленнях.

У споживчому товаристві позитивно вплинули на рентабельність товарообороту за чистим прибутком: зменшення рівня адміністративних витрат (+0,24 %); зменшення рівня витрат на збут (+2,13 %); зменшення рівня інших операційних витрат (+0,15 %); наявність інших доходів (+1,05 %). Загальний позитивний вплив цих факторів на рентабельність товарообороту становив +3,57 %.

Негативно вплинули: зниження рівня реалізованої торгової націнки (-0,56 %); збільшення рівня собівартості реалізованих товарів (-0,26); зменшення рівня інших операційних доходів (-0,20 %); зростання рівня фінансових витрат (-0,44 %); наявність інших витрат (-0,84 %); збільшення рівня податку на прибуток від звичайної діяльності (-0,40 %). Сукупний негативний вплив факторів на рентабельність становив -2,7 %. Перевага позитивних факторів забезпечила зростання рентабельності товарообороту порівняно з попереднім роком на 0,87 % до обороту (3,57 - 2,7 %).

За даними гр. 8 табл. 5.6 можна без додаткових розрахунків за розглянутою вище методикою визначити вплив факторів на відхилення значень рівнів показників, які є проміжними алгебраїчними підсумками у формуванні чистого прибутку (збитку), таких як рівень валового прибутку (збитку), рівень прибутку (збитку) від операційної діяльності, рівень прибутку (збитку) від звичайної діяльності.

Крім цього, дані про зміни у структурі фінансових результатів (табл. 5.6) дають можливість способом абсолютних різниць розрахувати вплив факторів на відхилення суми чистого прибутку (збитку) від базисного чи планового значень цього показника, а також на зміну сум проміжних фінансово — результативних показників.

Таблиця 5.6

**ЗМІНИ У СТРУКТУРІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
РОЗДІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

Показники	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення (+, -)		Вплив факторів на рівень прибутку, % до обороту
	сума, тис. грн	у % до обороту	сума, тис. грн	у % до обороту	сума, тис. грн	у % до обороту	
1	2	3	4	5	6	7	8
Дохід (виручка) від реалізації товарів (товарооборот)	387,9	100,0	469,9	100,0	+82,0	-	-
Дохід (виручка) від реалізації товарів за виключенням непрямих податків та інших вирахувань (торгова націнка на реалізовані товари)	106,3	27,40	126,1	26,84	+19,8	-0,56	-0,56
Собівартість реалізованих товарів (транспортно-заготівельні витрати)	6,4	1,65	9,0	1,91	+2,6	+0,26	-0,26
Валовий прибуток (збиток)	99,9	25,75	117,1	24,93	+17,2	-0,82	-0,82
Інші операційні доходи	15,3	3,94	17,6	3,74	+2,3	-0,20	-0,20
Адміністративні витрати	10,0	2,58	11,0	2,34	+1,0	-0,24	+0,24
Витрати на збут	93,8	24,18	103,6	22,05	+9,8	-2,13	+2,13
Інші операційні витрати	6,5	1,67	7,1	1,52	+0,6	-0,15	+0,15
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	4,9	1,26	13,0	2,76	+8,1	+1,50	+1,50

Закінчення табл. 5.6

Показники	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення (+, -)		Вплив факторів на рівень прибутку, % до обороту
	сума, тис. грн	у % до обороту	сума, тис. грн	у % до обороту	сума, тис. грн	у % до обороту	
1	2	3	4	5	6	7	8
Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові доходи	-	-	-	-	-	-	-
Інші доходи	-	-	4,9	1,05	+4,9	+1,05	+1,05
Фінансові витрати	1,3	0,34	3,7	0,78	+2,4	+0,44	-0,44
Інші витрати	-	-	3,9	0,84	+3,9	+0,84	-0,84
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	3,6	0,92	10,3	2,19	+6,7	+1,27	+1,27
Податок на прибуток від звичайної діяльності	1,1	0,28	3,2	0,68	+2,1	+0,40	-0,40
Чистий прибуток від звичайної діяльності	2,5	0,64	7,1	1,51	+4,6	+0,87	+0,87
Надзвичайні доходи	-	-	-	-	-	-	-
Надзвичайні витрати	-	-	-	-	-	-	-
Податки з надзвичайного прибутку	-	-	-	-	-	-	-
Чистий прибуток (збиток)	2,5	0,64	7,1	1,51	+4,6	+0,87	+0,87

Одним з основних факторів, що впливають на динаміку суми прибутку (збитку), є зміна обсягу доходу (виручки) від реалізації. Якщо реалізація продукції (товарів, робіт, послуг) прибуткова, зростання її обсягу за інших рівних умов веде до збільшення прибутку. І навпаки, якщо реалізація збиткова — збільшення її обсягу за незмінності інших факторів сприяє зростанню збитків.

Вплив зміни обсягу доходу (виручки) від реалізації на динаміку суми прибутку чи збитку (валового, від операційної діяльності, звичайної діяльності, чистого прибутку) способом абсолютних різниць ($\Delta\P(o)$) можна розрахувати за формулою:

$$\Delta\P(o) = \frac{(O_1 - O_0) \text{РП}_0}{100}, \quad (5.3)$$

де O_1 і O_0 — відповідно фактичний і базисний (плановий) обсяги реалізації:

РП_0 — базисна (планова) рентабельність реалізації за прибутком, на відхилення якого проводиться розрахунок впливу факторів.

Підставивши в цю формулу фактичні значення з табл. 5.6, отримаємо вплив обсягу реалізації:

- на валовий прибуток +20,7 тис. грн ($82,0 * 25,27 / 100$);
- на прибуток від операційної діяльності +1,0 тис. грн ($82,0 * 1,26 / 100$);
- на прибуток від звичайної діяльності +0,8 тис. грн ($82,0 * 0,92 / 100$);
- на чистий прибуток +0,5 тис. грн ($0,82 * 0,64 / 100$).

Розрахований вплив обсягу реалізації на кожен з видів прибутку охоплює як динаміку фізичного обсягу реалізації, так і ціни на товари.

Фінансові результати підприємств безпосередньо залежать також і від зміни рівнів якісних показників діяльності: валового прибутку, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних доходів і витрат, а також доходів і витрат від інвестиційної, фінансової діяльності, надзвичайних доходів і витрат.

Вплив зміни рівня валового прибутку ($\Delta\P_{\text{РВП}}$) на динаміку прибутку підприємства від операційної чи звичайної діяльності, а також чистого прибутку визначають за формулою:

$$\Delta\P_{\text{РВП}} = \frac{(\text{РВП}_1 - \text{РВП}_0) O_1}{100}, \quad (5.4)$$

де РВП_1 , і РВП_0 — фактичний і базисний рівні валового прибутку, у % до обороту.

У нашому прикладі за рахунок зниження рівня валового прибутку на 0,82 % до обороту сума прибутку від операційної звичайної діяльності, а також чистого прибутку зменшилася на 3,8 тис. грн ($0,82 * 469,9 / 100$).

За такою ж методикою розраховують вплив рівня кожного виду доходів на зміну суми прибутку (збитку) підприємства. Так, зниження рівня інших операційних доходів на 0,20 % до обороту сприяло зменшенню суми прибутку на 0,9 тис. грн, ($0,20 * 469,9 / 100$).

Вплив зміни рівнів адміністративних витрат, витрат на збут та інших видів витрат визначають за такою ж формулою (5.4). Тільки замість рівня валового прибутку беруть рівень відповідних витрат у відсотках до обороту, а також враховують зворотню залежність між витратами і прибутком.

Згідно з даними табл. 5.6 фактичний рівень адміністративних витрат торгівлі споживчого товариства у звітному році знизився порівняно з попереднім на 0,24 %, а рівень витрат на збут — на 2,13 % до обороту, що позитивно вплинуло на динаміку прибутку.

Зниження рівня адміністративних витрат привело до збільшення обсягу прибутку роздрібною торгівлі порівняно з попереднім роком на 1,1 тис. грн ($0,24 * 469,9 / 100$). За рахунок економії витрат на збут прибуток зріс на 10,0 тис. грн ($2,13 * 469,9 / 100$). Зменшення рівня інших операційних витрат на 0,15 % до обороту сприяло збільшенню прибутку на 0,7 тис. грн ($0,15 * 469,9 / 100$).

Алгебраїчна сума впливу всіх факторів дає загальне збільшення прибутку від операційної діяльності у звітному році порівняно з попереднім на 8,1 тис. грн ($1,0 - 3,8 - 0,9 + 1,1 + 10,0 + 0,7$).

Отже, позитивна динаміка прибутку від операційної діяльності була досягнута споживчим товариством за рахунок зниження рівня витрат на збут, адміністративних витрат та інших операційних витрат, а також збільшення доходу (виручки) від реалізації. Разом з тим негативний вплив на прибуток від операційної діяльності мало зниження рівня валового прибутку і рівня інших операційних доходів.

Дані табл. 5.6 свідчать, що зниження рівня валового прибутку роздрібною торгівлі споживчого товариства у звітному році було зумовлене зменшенням середнього відсотка реалізованого накладання (торговельного доходу) і зростанням рівня транспортно-заготівельних витрат. Власне валовий прибуток у торгівлі є складовою частиною торговельного доходу, який більший від валового прибутку на суму транспортно — заготівельних витрат, що входять у собівартість реалізованих товарів. Тому в торгівлі основну увагу приділяють аналізу торговельного доходу, а не валовому прибутку.

Доповнивши проведений аналіз розрахунками впливу динаміки рівнів доходів і витрат від інвестиційної й фінансової діяльності, які проводяться за розглянутою вище методикою, можна виявити причини зміни у звітному році прибутку (збитку) від звичайної діяльності. Врахувавши, крім цього, ще зміни рівнів надзвичайних доходів і витрат та податку на прибуток, можна узагальнити вплив основних факторів на обсяг абсолютної суми і рівня чистого прибутку (збитку) підприємства у звітному періоді (табл. 5.7).

Таблиця 5.7

УЗАГАЛЬНЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ЧИСТИЙ ПРИБУТОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ

№ з/п	Фактори	Зміна чистого прибутку			
		збільшення		зменшення	
		тис. грн	% до обороту	тис. грн	% до обороту
1	Зростання обсягу доходу (виручки) від реалізації	0,5	–	–	–
2	Зниження рівня валового прибутку	–	–	3,8	0,82
3	Зменшення рівня інших операційних доходів	–	–	0,9	0,20
4	Зниження рівня адміністративних витрат	1,1	0,24	–	–
5	Зменшення рівня витрат на збут	10,0	2,13	–	–
6	Зниження рівня інших операційних витрат	0,7	0,15	–	–
7	Збільшення рівня інших доходів	4,9	1,05	–	–
8	Зростання рівня фінансових витрат	–	–	2,1	0,44
9	Зростання рівня інших витрат	–	–	3,9	0,84
10	Зміна рівня податку на прибуток	–	–	1,9	0,40
Разом		17,2	3,57	12,6	2,70
Загальне відхилення чистого прибутку звітного року від попереднього		4,6	0,87	–	–

Із даних табл. 5.7 видно, що вирішальну роль у зростанні абсолютної суми чистого прибутку, отриманого роздрібною торгівлею споживчого товариства у звітному році, відіграло зміцнення режиму економії, про що свідчить значне зниження рівнів витрат на збут, адміністративних витрат та інших операційних витрат.

Сумарний вплив економії цих витрат на збільшення прибутку становив 11,8 тис. грн, що складає майже 70 % від загальної суми його збільшення за рахунок позитивних факторів. Серед факторів негативного впливу на чистий прибуток найзначнішими були: зниження рівня валового прибутку, зростання рівня інших витрат, не пов'язаних з операційною діяльністю, а також зростання рівня фінансових витрат. Негативний вплив останніх двох факторів потребує детальнішого вивчення під час аналізу фінансових результатів від інших видів діяльності.

Аналіз рівня, динаміки та структури прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства, необхідно доповнити аналізом напрямів його використання.

Отриманий чистий прибуток підприємство розподіляє і використовує згідно з потребами. За рахунок чистого прибутку нараховуються дивідендом чи проводиться інший його розподіл учасникам (власникам) підприємства. Він спрямовується до статутного капіталу, резервного капіталу тощо. Дані про фактичний розподіл прибутку наводяться у формі № 4 річної фінансової звітності «Звіт про власний капітал».

Аналіз використання чистого прибутку не повинен обмежуватися вивченням зміни його абсолютних сум, спрямованих на ті чи інші потреби. Під час його проведення необхідно також розглянути зміни в структурі використання прибутку звітного року порівняно з попередніми роками, оцінити тенденції цих змін. Критерієм для оцінки правильності досягнутих пропорцій між основними напрямками використання прибутку виступає їх відповідність поточним і стратегічним завданням розвитку підприємства і насамперед досягненню необхідного співвідношення між накопиченням і споживанням.

З метою аналізу пропорцій між напрямками використання прибутку може бути використана система коефіцієнтів, яка охоплює коефіцієнт капіталізації (реінвестування) прибутку, коефіцієнт резервування прибутку, коефіцієнт споживання прибутку та ін., зміст яких розкривається у табл. 5.8.

За своїм змістом коефіцієнт резервування прибутку доповнює показник його капіталізації. Він характеризує один із напрямів цього процесу. Аналогічно коефіцієнти виплати прибутку учасникам (власникам) і участі персоналу підприємства у прибутку деталізу-

ють більш загальний коефіцієнт споживання прибутку. Для виявлення тенденцій, що склалися у використанні прибутку підприємством, аналізують динаміку значень цих коефіцієнтів за останні роки.

Таблиця 5.8

**СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ВИКОРИСТАННЯ
ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

Показник	Формула для розрахунку	Умовне позначення
Коефіцієнт капіталізації (реінвестування) прибутку, $K_{кп}$	$\frac{ЧП_{к}}{ЧП}$	ЧП _к — сума капіталізованого чистого прибутку, спрямована на збільшення власного капіталу, грн; ЧП — сума чистого прибутку, грн
Коефіцієнт резервування прибутку, $K_{рп}$	$\frac{ЧП_{р}}{ЧП}$	ЧП _р — сума чистого прибутку, спрямована на збільшення резервного капіталу, грн
Коефіцієнт споживання прибутку, $K_{сп}$	$\frac{ЧП_{с} + ЧП_{сс}}{ЧП}$	ЧП _с — сума чистого прибутку, спрямована на споживання, грн ЧП _{сс} — сума чистого прибутку, спрямована на розвиток соціальної сфери, грн
Коефіцієнт виплати прибутку учасникам (власникам) підприємства, $K_{вв}$	$\frac{ЧП_{в}}{ЧП}$	ЧП _в — сума чистого прибутку, спрямована на виплати учасникам (власникам) підприємства, грн
Коефіцієнт участі персоналу підприємства у прибутку, $K_{уп}$	$\frac{ЧП_{уп}}{ЧП}$	ЧП _{уп} — сума чистого прибутку, спрямована на виплати персоналу підприємства, грн

5.4. Аналіз фінансових результатів від основної діяльності

Поглиблення аналізу фінансових результатів передбачає їх вивчення за видами діяльності, внаслідок яких вони виникають. Класифікація фінансових результатів підприємства за цією ознакою показана на рис. 5.5.

Аналізуючи фінансові результати кожного з видів діяльності, необхідно враховувати особливості їх формування, зумовлені специфікою того чи іншого виду діяльності. При цьому найбільш суттєву увагу приділяють фінансовому результату від основної діяль-

ності підприємства, що є визначальною метою його створення та операції від якої забезпечують основну частку доходу. Для торговельних підприємств такими є операції з придбання та реалізації товарів. Отже, в торгівлі фінансовим результатом основної діяльності є прибуток або збиток, отриманий від реалізації товарів. Він може розраховуватися двома способами, показаними на рис. 5.6.

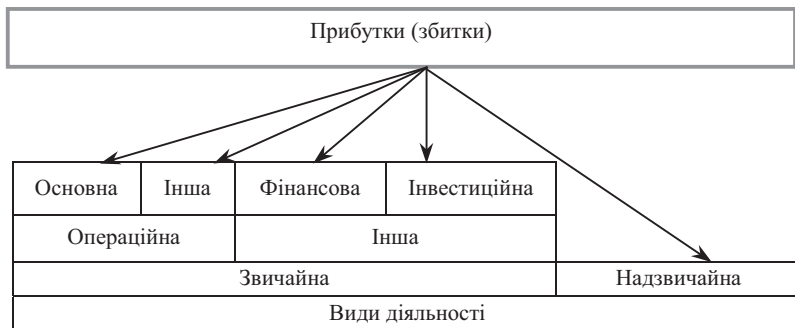
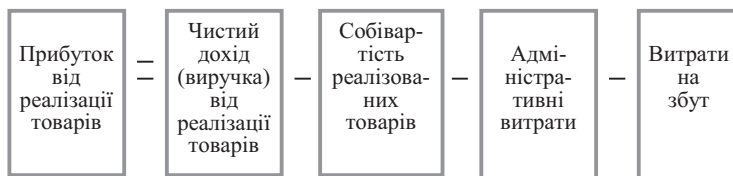


Рис. 5.5. Класифікація фінансових результатів за видами діяльності відповідно до національних П(С)БО

а) за загальною схемою



б) за схемою, що враховує специфіку торговельної діяльності

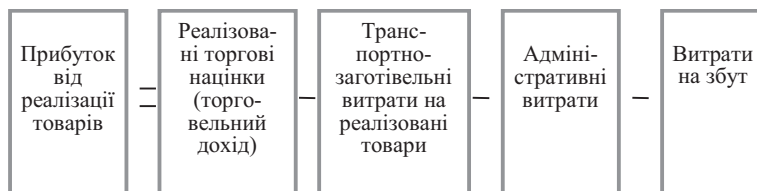


Рис. 5.6. Порядок визначення фінансового результату від торговельної діяльності

Розрахунки фінансових результатів від реалізації товарів за цими схемами дають однакові результати, незважаючи на те, що вони відрізняються порядком визначення валового прибутку. За схемою «а» валовий прибуток — це різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації товарів та їх собівартістю. У торгівлі ці два показники враховують одну й ту ж суму — купівельну вартість реалізованих товарів. Очевидно, що вона не впливає на результат розрахунку валового прибутку, навіть якщо її виключити з чистого доходу (виручки) і собівартості реалізованих товарів. Тоді отримаємо замість чистого доходу (виручки) від реалізації товарів суму реалізованих торгових націнок, а замість собівартості реалізованих товарів — суму транспортно-заготівельних витрат різниця між якими становить валовий прибуток. Внаслідок цього загальна схема розрахунку прибутку від реалізації товарів «а» перетворюються на схему «б», яка враховує специфіку торговельної діяльності. Така схема розрахунку застосовується у відомчій формі звітності № 1-ФП «Звіт про фінансові результати», а також в аналізі та плануванні фінансових результатів від основної діяльності торговельних підприємств.

Аналізуючи фінансові результати від реалізації товарів, необхідно визначити, якою мірою перевиконання чи недовиконання планового завдання з прибутку було забезпечене за рахунок зміни обсягу товарообороту і якою — за рахунок якісних показників торговельної діяльності. Такий розрахунок впливу факторів на прибуток наведений у табл. 5.9. Він передбачає поділ якісних показників — факторів формування прибутку на змінні і постійні відносно обсягу товарообороту. А вплив останнього на прибуток визначається не безпосередньо, а через якісні показники за такою ж методикою, як і вплив обсягу товарообороту на витрати обігу (див. табл. 4.7). При цьому виходять з того, що через обсяг товарообороту змінні показники — фактори (реалізоване накладання, транспортно-заготівельні витрати на реалізовані товари, змінні витрати обігу) впливають тільки на суму прибутку, а постійні (відносно постійна частина витрат обігу, адміністративні витрати) — на його рівень у % до товарообороту. Підраховуючи сукупний вплив зміни обсягу товарообороту та інших факторів на прибуток від реалізації товарів знаки (+, -) при якісних показниках — факторах беруть виходячи не з алгебраїчних, а з логічних міркувань про характер їх впливу.

Згідно з даними табл. 5.9 планове завдання з прибутку від реалізації товарів було перевиконане на 2,2 тис. грн, в т.ч. у зв'язку з позитивним впливом перевиконання плану товарообороту — на 0,9 тис. грн (3,1 - 0,2 - 2,0). Рентабельність реалізації товарів була вищою від запланованої на 0,466 % до обороту, в т.ч. у зв'язку з позитивним впливом перевиконання плану роздрібного товарообороту вона зросла на 0,213 % до обороту (0,157 + 0,056).

Таблиця 5.9

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ВИКОНАННЯ ПЛАНУ ПРИБУТКУ
ВІД РОЗДРІБНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Показники	За планом	Фактично	Відхилення		
			всього	у тому числі за рахунок	
				обсягу товарообороту	інших причин
1. Дохід виручка від реалізації (товарооборот), тис. грн	458,0	469,9	+11,9	-	-
2. Торгова націнка на реалізовані товари: в тис. грн в % до товарообороту	121,4 26,506	126,1 26,835	+4,7 +0,329	+3,1 -	+1,6 +0,329
3. Транспортно-заготівельні витрати: в тис. грн в % до товарообороту	7,8 1,703	9,0 1,915	+1,2 +0,212	+0,2 -	+1,0 +0,212
4. Витрати на збут: в тис. грн в % до товарообороту	103,0 22,489	103,6 22,047	+0,6 -0,442	+2,0 -0,157	-1,4 -0,285
у тому числі а) зміни: в тис. грн в % до товарообороту	74,7 16,310	76,5 16,280	+1,8 -0,030	+2,0 -	-0,2 -0,030
б) постійні: в тис. грн в % до товарообороту	28,3 6,179	27,1 5,767	-1,2 -0,412	-	-1,2 0,255
5. Адміністративні витрати: в тис. грн в % до товарообороту	10,2 2,227	10,9 2,320	+0,7 +0,093	-	+0,7 +0,149
6. Прибуток від реалізації, тис. грн	0,4	2,6	2,2	+0,9	+1,3
7. Рентабельність реалізації, % до товарообороту	0,087	0,553	+0,466	+0,213	0,253

У згрупованому вигляді вплив всього комплексу основних факторів на суму і рівень прибутку від реалізації товарів показано в табл. 5.10. При цьому врахована спрямованість впливу факторів на результативний показник. Якщо вона обернена, то знак алгебраїчного значення впливу фактора змінюється на протилежний.

Таблиця 5.10

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ВІДХИЛЕННЯ ВІД ПЛАНУ СУМИ І РІВНЯ ПРИБУТКУ, ОТРИМАНОГО ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ РОЗДРІБНОЮ МЕРЕЖЕЮ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ

Показники	За планом	Фактично	Відхилення (+, -)	У тому числі за рахунок:				
				обсягу товарообороту	реалізованої націнки	транспортно-заготівельних витрат	витрат на збут	адміністративних витрат
1. Прибуток від реалізації, тис. грн	0,4	2,6	+2,2	+0,9	+1,6	-1,0	+1,4	-0,7
2. Рентабельність реалізації, % до товарообороту	0,087	0,553	0,466	+0,213	+0,329	-0,212	+0,285	-0,149

Серед факторів, наведених у табл. 5.10, відсутня структура товарообороту. Це не випадково, оскільки у торгівлі вона впливає на фінансові результати лише опосередковано, через зміни рівнів таких якісних показників як реалізоване накладання, витрати обігу, транспортно-заготівельні витрати на реалізовані товари. Методика розрахунку впливу структури товарообороту на ці показники розкрита у § 4.5 і § 5.2.

Однак необхідно зауважити, що факторний аналіз фінансових результатів торговельної діяльності може проводитися і способом абсолютних різниць за методикою, розкритою у § 5.3. При цьому, залежно від наявної інформації, може використовуватися як схема формування прибутку від основної діяльності, прийнята у відомчій фінансовій звітності, яка враховує специфіку торгівлі, так і загальна схема формування цього показника. Однак застосування способу абсолютних різниць у факторному аналізі фінансових результатів підприємств торгівлі дає менш точні результати порівняно із розглянутою вище методикою. Це зумовлено тим, що традиційна

методика факторного аналізу із застосуванням способу абсолютних різниць не цілком адекватно відображає залежність основних факторів, які формують прибуток, від зміни обсягу товарообороту, а тому дещо спрощено визначає їх вплив на фінансовий результат торговельної діяльності.

5.5. Аналіз фінансових результатів інших видів звичайної і надзвичайної діяльності підприємства

Операційна діяльність підприємства крім основної, охоплює й іншу діяльність, фінансові результати якої становлять суттєву частку загального результату. Вони містять прибутки (збитки) від реалізації іноземної валюти, реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій). До них належать також прибутки (збитки) від операційної оренди активів від операційної курсової різниці, від списаних раніше активів, від визнаних штрафів, пені, неустойок. Складником формування фінансових результатів іншої операційної діяльності є також втрати від знецінення запасів, нестач, псування цінностей тощо.

Інформація першого розділу Ф № 2 «Звіт про фінансові результати» дає можливість оцінити сукупні обсяги інших операційних доходів і витрат підприємства та їх співвідношення за звітний квартал чи рік (табл. 5.11).

Таблиця 5.11

ІНШІ ОПЕРАЦІЙНІ ДОХОДИ І ВИТРАТИ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА

№ з/п	Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	Звітний рік у % до попереднього
1	Інші операційні доходи, тис. грн	15,3	17,6	+2,3	115,0
2	Інші операційні витрати, тис. грн	6,5	7,1	+0,6	109,2
3	Перевищення доходів над витратами (р.1-р.2)	8,8	10,5	+1,7	119,3
4	Коефіцієнт покриття інших операційних витрат (р.1:р.2), у разях	2,35	2,48	+0,13	105,5

Дані табл. 5.11 свідчать, що доходи від іншої операційної діяльності споживчого товариства як у звітному, так і попередньому ро-

ках перевищували витрати цієї діяльності. Спостерігалася позитивна тенденція зміни співвідношення між ними на користь доходів.

Однак і за наявності перевищення доходів над витратами від іншої операційної діяльності загалом окремі її види можуть бути збитковими. Тому на наступному етапі аналізу необхідно розглянути результати кожного виду іншої операційної діяльності, використовуючи дані Ф № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» (розділ V), а у споживчій кооперації ще Ф № 1-ФП відомчої бухгалтерської звітності «Звіт про фінансові результати». Вони дозволяють виявити співвідношення доходів і витрат окремих видів іншої операційної діяльності (реалізації інших оборотних активів, операційної курсової різниці, операційної оренди активів, утримання об'єктів житлово-комунального і соціального призначення та ін.), а також оцінити тенденції зміни рівнів їх прибутковості (збитковості) за низку звітних періодів.

Поглиблення аналізу результатів кожного з видів іншої операційної діяльності вимагає використання інформації облікових регістрів і первинних документів. При цьому застосовуються прийоми документальної ревізії та аудиту. Передусім підлягають детальному аналізу результати тих видів іншої операційної діяльності, які були збитковими або мали негативну динаміку прибутковості.

Якщо виникли збитки від іншої реалізації, то необхідно у кожному конкретному випадку встановити причини і винуватців їх виникнення. Наприклад, причинами збитковості реалізації надлишків сировини чи матеріалів може бути зниження їх якості внаслідок тривалого і недбалого зберігання. Збитковість таких операцій іноді виникає у зв'язку із заниженням ціни реалізації внаслідок зловживань чи недостатньої кваліфікації менеджерів.

Отже, аналізуючи фінансові результати від іншої реалізації, необхідно перевірити доцільність та законність цих операцій, переконатися у правильності оцінки реалізованого майна та обґрунтованості відображених витрат.

Що стосується аналізу прибутковості операційної оренди активів, то він не повинен обмежуватися тільки виявленням співвідношень доходів і витрат від цих операцій, які відображені в обліку та звітності підприємства. Важливо також дати порівняльну оцінку економічної ефективності існуючого і можливих альтернативних варіантів оренди чи іншого використання кожного з об'єктів, які здаються в оренду, за доходністю одиниці активів.

За наявності у підприємства доходів від оприбуткування лишків матеріальних цінностей, виявлених за результатами інвентаризації, необхідно ретельно перевірити причини їх виникнення та встановити винних осіб. Вони хоч і збільшують інші операційні доходи

підприємств, однак їх виникнення часто пов'язане з порушеннями нормальної роботи та правил торгівлі. Такі доходи можуть бути наслідком незадовільного стану ваговимірювальних приладів, навмисного обману покупців, що негативно впливає на імідж торговельного підприємства, його конкурентоспроможність.

Аналізуючи інші види операційних витрат, основну увагу необхідно приділити кожному факту виникнення втрат, які в багатьох випадках є наслідком безгосподарності, перевірити законність віднесення їх на збитки. Вони найчастіше виникають з таких причин: у зв'язку з порушенням договірної дисципліни і правил торгівлі; накопиченням товарів, які не користуються попитом і вимагають уцінки та списання за рахунок результатів господарської діяльності; порушеннями фінансової дисципліни; неналежною організацією розрахунків; незадовільним станом претензійно-позовної роботи з утримання боргів та відшкодування витрат.

Підчас аналізу необхідно дати індивідуальну оцінку кожному факту безгосподарності чи незадовільного менеджменту, які призвели до виникнення втрат.

Особливо ретельно варто перевірити втрати від списання безнадійної дебіторської заборгованості та заборгованості з відшкодування матеріальної шкоди (нестач, розтрат). Використовуючи дані первинних документів, облікових реєстрів, матеріали претензійно-позовної роботи з утримання боргів та відшкодування втрат, необхідно розглянути кожен суму списаної заборгованості, щоб виявити обставини її виникнення, перевірити законність списання, оцінити достатність заходів, вжитих для стягнення боргів та відшкодування втрат.

Списання боргів і збитків у зв'язку з неспроможністю боржників не є їх повним анулюванням. Тому важливо в'яснити, чи ведеться належним чином позабалансовий облік цих боргів, чи проводяться протягом установленого періоду перевірки майнового стану боржників з метою утримання боргів.

Аналізуючи сплачені підприємством штрафи, пені і неустойки за невиконання законодавства та умов договорів, необхідно згрупувати їх у таблиці за причинами виникнення і винними особами, а також дати детальну оцінку кожній сумі сплачених штрафів, а головне — недоліків у роботі, які призвели до їх виникнення.

Потрібно зауважити, що й доходи від визнаних на користь підприємства штрафних санкцій не характеризують його діяльність позитивно. Найчастіше вони компенсують далеко не всі втрати підприємств, пов'язані з виникненням цих доходів. Тому, аналізуючи такі доходи, важливо у кожному випадку їх виникнення оцінити, якою мірою вони відшкодували понесені втрати, та обґрунтувати заходи з попередження цих втрат у майбутньому.

З переходом до П(С)БО в склад інших операційних витрат включаються також нестачі й втрати від псування цінностей (як у межах норм, так і наднормативні), які не можуть бути відшкодовані. Однак з метою забезпечення ведення фінансового і податкового обліку рекомендується вести облік втрат у межах норм природного убутку і поза цими межами на окремих аналітичних рахунках, що дає можливість аналізувати їх окремо.

Втрати товарів у межах норм є нормованими, тому підприємства торгівлі їх рівень планують у відсотках до товарообороту. До реформування бухгалтерського обліку вони у складі витрат обігу показувались окремою статтею.

До втрат товарів у межах норм належать (у закупних цінах):

— втрата товарів у межах норм природного убутку під час перевезення, зберігання та реалізації (усушка, вивітрення, розтрішування, просочування, розлив, втрата ваги у процесі «дихання» плодів і овочів тощо);

— втрата від бою під час перевезення, зберігання та реалізації скляного і порцелянового посуду з продовольчими товарами і порожнього (у межах норм);

— втрата від бою під час перевезення, зберігання і реалізації порцелянових, фаянсових, скляних і керамічних виробів, ялинкових прикрас та інших товарів (у межах норм);

— втрата товарів у магазинах (відділах, секціях) самообслуговування (у межах встановлених норм).

Норми природного убутку передбачені під час перевезення і зберігання головним чином продовольчих товарів. Їх розміри диференціюються залежно від виду товару, термінів, умов зберігання і пори року. Крім цього, установлені норми втрати товарів у магазинах самообслуговування. Вони залежать від площі торгового залу і асортименту товарів. Розраховані суми природного убутку і втрати товарів у магазинах самообслуговування можуть бути списані на результати діяльності лише за наявності дозволу керівника підприємства у розмірі, який не перевищує суму нестачі, виявленої за результатами інвентаризації.

Аналізуючи втрати товарів у межах норм, необхідно з'ясувати:

— тенденцію динаміки фактичного рівня втрати товарів у межах норм (у % до товарообороту) за низку періодів;

— причини негативних відхилень фактичного рівня цих втрат у звітному році чи кварталі (якщо вони були допущені) від планового чи базисного його значень;

— правильність застосування установлених норм природного убутку і розрахунку його сум;

— врахування умов реалізації товарів у разі застосування норм їх списання в магазинах самообслуговування;

— правильність складання актів на бій, псування товарів і списання втрати товарів у межах норм на інші операційні витрати за купівельною вартістю.

До основних факторів, що впливають на рівень втрати товарів у межах норм, належать такі: обсяг і структура товарообороту; частка фасованих товарів і в тому числі продовольчих у скляній посуді, що надходять від постачальників; стан товарних запасів і час обертання товарів; стан матеріально-технічної бази і умови зберігання товарів; організація роботи магазинів самообслуговування та ін. Вплив цих факторів необхідно враховувати, оцінюючи динаміку рівня втрати товарів у межах норм та можливі шляхи їх зниження.

У торговельних підприємств виникають також наднормативні втрати від бою, лому, псування товарів. Залежно від причин виникнення вони відшкодовуються винними особами, а якщо це неможливо — відносяться на інші операційні витрати.

Наявність наднормативних втрат товарів може свідчити про недоліки в їх зберіганні, неякісне приймання від постачальників, незадовільну якість тари і упакування, завезення товарів без врахування попиту на них, можливостей і термінів зберігання тощо.

Аналіз наднормативних втрат товарів проводять за кожним випадком їх виявлення. При цьому вивчають причини та винних у їх виникненні, які заходи вжиті і що необхідно зробити для попередження цих втрат у майбутньому.

Для зниження і попередження втрати товарів як у межах, так і понад установлені норми необхідно здійснити такі організаційно-технічні та економічні заходи: розвивати матеріально-технічну базу торгівлі і передусім забезпечити продовольчі магазини сучасним холодильним обладнанням; вдосконалювати технології транспортування, зберігання та реалізації товарів; посилювати контроль за застосуванням норм природного убутку товарів і списанням зіпсованих товарів; підвищувати кваліфікацію торговельно-оперативних працівників і їх матеріальну відповідальність за збереження товарів; заохочувати колективи і окремі матеріально-відповідальні особи за роботу без допущення втрати товарів.

У формуванні загального фінансового результату підприємства значну роль відіграють прибутки (збитки) від іншої звичайної діяльності, до якої належить інвестиційна та фінансова. Під інвестиційною діяльністю розуміють придбання та реалізацію необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Тоді як фінансовою дія-

льністю вважають діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

У Ф № 2 «Звіт про фінансові результати» доходи і витрати від фінансових операцій показуються в узагальненому вигляді. Більш детальну інформацію про них можна взяти із Ф № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» та реєстрів аналітичного обліку фінансових результатів.

Склад і відповідність статей доходів і витрат від фінансової та інвестиційної діяльності наведено у табл. 5.12.

Дані обліку і звітності дають можливість аналізувати динаміку та структуру доходів і витрат від фінансових операцій підприємств, виявляти тенденції їх зміни. Крім цього, кожен із наведених в табл. 5.12 статей аналізують окремо, з врахуванням їх суті та особливостей формування.

Для цього використовують облікові реєстри і первинні документи. Так, аналізуючи результати від реалізації необоротних активів, майнових комплексів, фінансових інвестицій, необхідно встановити причини їх реалізації, виявити економічну доцільність і законність здійснення цих операцій, обґрунтованість оцінки реалізованого майна.

Аналізуючи доходи від цінних паперів (акцій, облігацій, векселів, сертифікатів), вивчають динаміку дивідендів, курсу акцій, чистого прибутку, що припадає на одну акцію, встановлюють причини їх зростання або зниження. На зміну загальної суми доходу від цінних паперів впливають такі чинники першого порядку:

— зміна кількості цінних паперів;

— зміна середнього доходу на одиницю цінних паперів.

Розрахунок впливу цих факторів може проводитись за середніми значеннями показників окремо по групах однорідних видів цінних паперів одним із відомих способів детермінованого факторного аналізу (ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, інтегральним).

Витрати на відсотки та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу, аналізують загалом і за окремими їх видами (за користування отриманими кредитами, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо). На торговельних підприємствах основними серед фінансових витрат є витрати на відсотки за кредит, отриманий на оплату за товари, роботи і послуги. Ці витрати безпосередньо залежать від суми отриманого кредиту, терміну користування ним, розміру ставки банківського відсотка та своєчасності погашення кредиту. У свою чергу потреба підприємства у короткостроковому кредиті залежить від забезпеченості його власними оборотними коштами, обсягів господарської діяльності, ефективності використання власних і залучених в оборот коштів.

Таблиця 5.12

**ДОХОДИ І ВИТРАТИ ВІД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ТА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Статті доходів	Статті витрат
1	2
Дохід від участі в капіталі:	Втрати від участі в капіталі:
від інвестицій в асоційовані підприємства	втрати від інвестицій в асоційовані підприємства
від інвестицій в дочірні підприємства	втрати від інвестицій в дочірні підприємства
від спільної діяльності	втрати від спільної діяльності
Інші фінансові доходи:	Фінансові витрати:
дивіденди одержані	—
відсотки одержані	відсотки за кредит оплачені
інші доходи від фінансових операцій	інші фінансові витрати
Інші доходи:	Інші витрати:
від реалізації необоротних активів	собівартість реалізованих необоротних активів
від реалізації фінансових інвестицій	собівартість реалізованих фінансових інвестицій
від реалізації майнових комплексів	собівартість реалізованих майнових комплексів
неопераційна курсова різниця	втрати від неопераційних курсових різниць
безоплатно одержані активи	уцінка необоротних активів та фінансових інвестицій
	списання необоротних активів

У кожному випадку порушення підприємством кредитного договору, сплати підвишених відсотків чи пені необхідно вивчити причини виникнення простроченої заборгованості, намітити заходи з її погашення та недопущення у майбутньому. До таких заходів зокрема належать: мобілізація резервів зростання товарообороту, нормалізація товарних запасів, утримання дебіторської заборгованості, тимчасове призупинення закупівель і платежів, які не є першорядними, ефективного використання власного і позикового капіта-

лу та ін. Важливим також є здійснення належного контролю за виконанням умов кредитного договору.

Аналізуючи доходи і витрати підприємства за наслідками надзвичайних подій (землетрусу, повені, пожежі чи іншого стихійного лиха, техногенної аварії тощо), необхідно дати оцінку їх динаміки, структури та причин виникнення. Потрібно перевірити, наскільки обґрунтованим було віднесення кожної суми збитків до надзвичайних витрат. Суцільною перевіркою первинних документів та облікових записів необхідно в'ясувати, чи не було безпідставного віднесення до надзвичайних витрат збитків, пов'язаних з безгосподарністю (пожежі з вини працівників, крадіжки через неналежну організацію охорони тощо).

Доцільно також переконатися у правильності визначення сум, віднесених до надзвичайних витрат. З цією метою необхідно, наприклад, в'ясувати, чи вираховувалася із збитків від надзвичайних подій сума, на яку зменшується податок на прибуток від надзвичайної діяльності внаслідок цих збитків; чи виключались із витрат на запобігання виникнення втрат від стихійного лиха, віднесених у невідшкодовані збитки від надзвичайних подій, суми страхового відшкодування та покриття втрат за рахунок інших джерел.

Завершують аналіз доходів і видатків інших видів звичайної і надзвичайної діяльності узагальненням результатів й розробкою конкретних заходів, спрямованих на попередження та зменшення збитків і втрат, зростання прибутковості підприємства.

5.6. Аналіз та оцінка меж беззбитковості торговельної діяльності

Важливим інструментом обґрунтування управлінських рішень з метою попередження збитковості підприємств є аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації і прибутку (Cost — Volume — Profit Relationships або CVP). CVP-аналіз дає можливість виявити беззбитковий обсяг продажу і оцінити роль окремих факторів у формуванні прибутку від реалізації продукції (товарів) та забезпечити підтримку ефективного управління цим процесом.

Залежність прибутковості підприємства від обсягу продажу і витрат показана на рис. 5.7.

Перетин ліній витрат і чистого доходу (виручки) від реалізації має місце в точці беззбитковості (критичній точці), в якій загальна сума витрат покриття ($V_{\text{п}} + B_3$) дорівнює чистому доходу (виручці) від реалізації ($O_{\text{к}}$). Маржинальний дохід (M), як сума прибутку від реалізації і постійних витрат, в цій точці буде дорівнювати постій-

ним витратам (B_{Π}). Кожен додатковий приріст обсягу реалізації вище точки беззбитковості супроводжується збільшенням прибутку. І навпаки, якщо обсяг реалізації падає нижче точки беззбитковості, то виникають і зростають збитки. Різниця між фактичним обсягом реалізації (O) і значенням критичної його точки (O_k) характеризує зону безпеки підприємства.

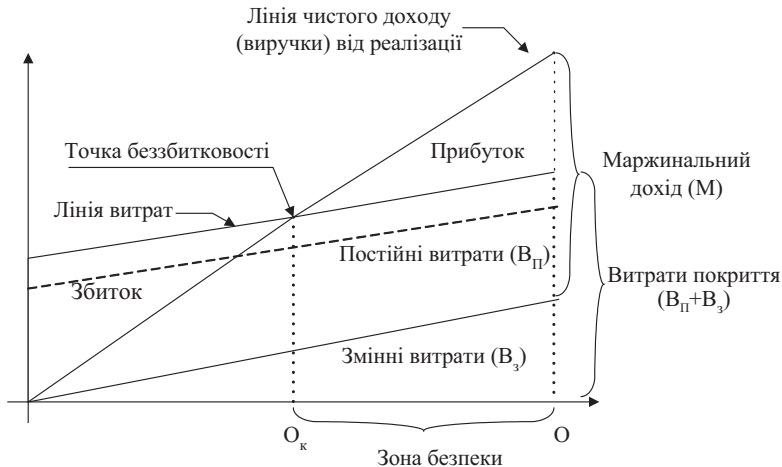


Рис. 5.7. Взаємозв'язок показників обсягу продажу, витрат і прибутку

Співвідношення постійних і змінних витрат основної діяльності підприємства називають операційним важелем. Із рис. 5.7 видно, що в разі зменшення постійних витрат до рівня, показаного пунктирною лінією, за незмінності інших показників-факторів значення критичного обсягу продажу знижується, а сума прибутку та зона безпеки підприємства зростають. Якщо підприємство за таких умов здійснюватиме подальше нарощування обсягу продажу продукції (товарів, робіт, послуг), воно отримає більшу суму прибутку на одиницю приросту продажу. Це пов'язано із зниженням рівня постійних витрат на одиницю реалізації й відповідним зростанням покриття постійних витрат маржинальним доходом. У зв'язку з цим зростатиме ефект операційного важеля, який розраховують за формулою:

$$E_{OV} = \frac{\Delta \Pi p}{\Delta O}, \quad (5.5)$$

де E_{OV} — ефект операційного важеля;

ΔPr — приріст суми прибутку від реалізації, у %;

ΔO — приріст суми обсягу продажу, у %.

На підприємствах промисловості та інших виробничих галузях критична точка реалізації визначається через ділення суми постійних витрат на коефіцієнт маржинального доходу, який становить собою маржинальний дохід, що припадає на одиницю реалізації продукції. Такий підхід ґрунтується на тому, що, як показано на рис. 5.7, всі витрати покриття у точці беззбитковості дорівнюють чистому доходу від реалізації. Все це справедливо для підприємств будь-якої галузі. Однак, як уже зазначалося, підприємства торгівлі мають трохи відмінний від підприємств інших галузей порядок формування прибутку від основної діяльності, який належить врахувати в процесі CVP-аналізу. Передусім тут потрібно брати до уваги не тільки постійні і змінні витрати основної діяльності, але також і торговельний дохід (суму реалізованих націнок), який є джерелом покриття цих витрат і формування прибутку.

Ще однією суттєвою відмінністю є те, що асортимент товарів, які реалізують торговельні підприємства, як правило, є набагато ширшим за номенклатуру продукції підприємств промисловості. У торгівлі не розраховується маржинальний дохід на натуральну одиницю реалізованого товару, оскільки ні оптовий, ні роздрібний товарооборот не має універсального натурального вимірника. Беззбитковий обсяг реалізації товарів визначають у вартісному виразі. Тоді як на підприємствах промисловості та інших виробничих галузях точку беззбиткового обсягу продажу розраховують як у грошових, так і натуральних одиницях, а також у відсотках до нормальної потужності.

Основними центрами формування роздрібного товарообороту є магазини. Вони, навіть не маючи статусу юридичної особи, у технологічному аспекті є підприємствами роздрібною торгівлі, які самостійно здійснюють закінчений цикл функцій з обслуговування покупців. Тому у роздрібній торгівлі об'єктами CVP — аналізу є не тільки самостійні підприємства. За належно організованого управлінського обліку його об'єктами можуть бути й окремі магазини та інші структурні одиниці торговельної мережі, а у гуртовій торгівлі — філії, склади тощо.

На відміну від підприємств виробничих галузей, де змінні витрати є складником собівартості продукції, у торгівлі вони більше відносяться до витрат на збут, які тут є основними. У зв'язку з цим валовий прибуток підприємства торгівлі не має характеру маржинального доходу (прибутку).

Загальна сума змінних витрат торговельного підприємства охоплює як змінну частину витрат на збут, так і транспортно-заго-

тивельні витрати, які входять до складу собівартості реалізованих товарів. Друга частина цієї собівартості — купівельна вартість товарів є не стільки витратами, скільки елементом грошового потоку торговельного підприємства. Адже витрачені на закупівлю товарів кошти не витрачаються остаточно, а лише авансуються підприємством за рахунок власного і позикового капіталу, а тому постійно перебувають в обороті. У зв'язку з цим фінансові результати від основної діяльності торговельного підприємства з однаковим успіхом може бути визначений як за загальною схемою, прийнятою для підприємств всіх галузей, так і за схемою, що враховує специфіку торгівлі, які показані на рис. 5.6. За останньою схемою показник валового прибутку визначають як різницю між сумами реалізованих торговельних націнок і транспортно-заготівельних витрат на реалізовані товари. Тому в торгівлі купівельна вартість цих товарів як і ПДВ, акцизний збір та інші податкові вирахування з доходу (виручки) можуть не братися до уваги в аналізі взаємозв'язку витрат обігу товарообороту і прибутку.

Що стосується постійних витрат торговельних підприємств, то вони складаються з умовно-постійної частини витрат на збут та адміністративних витрат.

Разом з тим належить зазначити, що передбачена у затверджених в 2002р. «Методичних рекомендаціях з формування витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності» типова номенклатура витрат на збут не забезпечує можливість достатньо точного їх поділу на змінні і умовно-постійні щодо обсягу товарообороту, як цього вимагає СVP-аналіз. Низка статей цієї номенклатури містить елементи і змінних, і постійних витрат. Тому в управлінському обліку, зважаючи на потреби конкретних підприємств, доцільно деталізувати типову номенклатуру, відкриваючи в межах чинних статей витрат відповідні субстатті. Це дає можливість не тільки забезпечити поділ витрат залежно від зміни обсягу товарообороту для потреб аналізу, але й з більшим успіхом контролювати витрати.

Розглянемо, як особливості діяльності торговельних підприємств впливають на методику аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації і прибутку.

Отже, загальна сума змінних витрат (B_3) і умовно-постійних витрат (B_{Π}) торговельної діяльності у точці беззбитковості дорівнює торговельному доходу (D), тобто сумі націнок на реалізовані товари:

$$B_3 + B_{\Pi} = D. \quad (5.6)$$

Якщо показники D і B_3 із цього рівняння виразити у відсотках до товарообороту, то воно у точці беззбитковості буде мати такий вигляд:

$$B_{\Pi} = \frac{O_k(RD - PB_3)}{100}, \quad (5.7)$$

де O_k — обсяг товарообороту у точці беззбитковості, грн;

RD — рівень торговельного доходу (реалізованих націнок), % до обороту;

PB_3 — рівень змінних витрат, % до обороту.

Звідси, критичну точку товарообороту (O_k) можна визначити так:

$$O_k = \frac{100B_{\Pi}}{RD - PB_3}. \quad (5.8)$$

У цій формулі B_{Π} — сума постійних витрат, а різниця між RD і PB_3 — маржинальний дохід у відсотках до товарообороту.

З огляду на те, що рівень торговельного доходу у відсотках до товарообороту (RD) є більшим від рівня валового прибутку (PB_{Π}) на відсоток транспортно-заготівельних витрат, що включаються у собівартість реалізованих товарів, коефіцієнт маржинального доходу, показаний у знаменнику формули (5.8), можна розрахувати і дещо іншим способом. Для цього необхідно від PB_{Π} відняти рівень змінних витрат на збут (PB_3). Оскільки $PB_{\Pi} - PB_3 = RD - PB_3$, то формула беззбиткового обсягу товарообороту (5.8) набуває дещо іншого вигляду:

$$O_k = \frac{100B_{\Pi}}{PB_{\Pi} - PB_3}. \quad (5.9)$$

Є й інші модифікації формули точки беззбитковості товарообороту, які відрізняються від розглянутих способом розрахунку коефіцієнта маржинального доходу¹⁰. Цей коефіцієнт пропонують визначати як різницю між рівнем чистого доходу (виручки) від реалізації і рівнем змінних витрат у відсотках до товарообороту. У склад останніх, крім змінної частини витрат на збут, внесена собівартість реалізованих товарів, тобто їх купівельна вартість і транспортно-заготівельні витрати, що до неї належать.

¹⁰ *Бланк И. А.* Торговый менеджмент / *Бланк И. А.* — Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. — С. 231.

Ще інший варіант формули точки безбитковості товарообороту запропонували російські науковці¹¹. Вони визначають суму маржинального доходу як різницю між обсягом роздрібного товарообороту і змінними витратами, в які вносять: ПДВ й інші вирахування з доходу (виручки) від реалізації, собівартість реалізованих товарів, а також змінну частину витрат на збут. Для розрахунку коефіцієнта маржинального доходу знаходять частку цих змінних витрат (С) у товарообороті, який беруть за одиницю. Пропонований варіант формули критичного обсягу товарообороту має такий вигляд:

$$O_k = \frac{B_{\Pi}}{1 - C} \quad (5.10)$$

У цій формулі $1 - C$ не що інше як коефіцієнт маржинального доходу, тобто частка маржинального доходу, що припадає на гривню товарообороту, а B_{Π} — сума постійних витрат.

Отже, розглянуті варіанти формули безбиткового обсягу товарообороту відрізняються способами розрахунку коефіцієнта маржинального доходу. Кожна з них може знайти застосування у торговому менеджменті. Однак в практиці СVP — аналізу в торгівлі зручніше застосовувати формулу (5.8), яка містить традиційні для підприємств цієї галузі показники. Особливо для аналізу границь безбитковості діяльності магазинів, які не є самостійними суб'єктами господарювання.

Розрахунок граничного обсягу товарообороту на прикладі споживчого товариства наведено у табл. 5.13.

Безбитковий обсяг товарообороту для роздрібно-торгівельної мережі споживчого товариства у звітному році становив:

за формулою (5.8)

$$O_k = \frac{100B_{\Pi}}{(PД - PВ_3)} = \frac{100 * 38.0}{26.83 - 18.19} = 439.8 \text{ тис. грн};$$

за формулою (5.9)

$$O_k = \frac{100B_{\Pi}}{(PВП - PВ_3)} = \frac{100 * 38.0}{24.92 - 16.28} = 439.8 \text{ тис. грн}$$

Відстань від фактичного обсягу товарообороту до граничного (зона безпеки) становить 30,1 тис. грн (469,9 – 439,8). Якщо граничний обсяг товарообороту брати за 100 %, то рівень зони безпеки у звітному році становить 6,41 % до обороту. Він показує розмір до-

¹¹ Экономика и организация деятельности торгового предприятия. Под ред. А. Н. Соломатина. — М.: ИНФРА — М, 2000. — С. 91.

пустимого зниження обсягу товарообороту за несприятливої кон'юнктури, яке дозволяє підприємству здійснювати беззбиткову діяльність.

Дані табл. 5.13 свідчать, що граничний обсяг роздрібного товарообороту порівняно з планом зменшився на 13,1 тис. грн, а зона безпеки зросла на 25,0 тис. грн (30,1 – 5,1) або на 5,3 % до обороту (6,41 – 1,11). Хоча зона безпеки у розмірі 6,41 % до обороту є недостатньою для підприємства, яке працює у конкурентному середовищі, однак позитивна динаміка цього показника свідчить про деяке фінансове «оздоровлення» торговельної діяльності споживчого товариства. Проте належить зауважити, що можливості максимального віддалення від точки беззбитковості за рахунок зростання товарообороту обмежуються торговельно-виробничими потужностями підприємств, платоспроможним попитом населення, а також конкуренцією.

Аналізуючи зону безпеки торговельної діяльності, важливо також розрахувати вплив факторів на зміну значення граничного обсягу товарообороту у звітному періоді порівняно з плановим чи базисним значеннями цього показника. З цією метою розраховують скориговані значення граничного обсягу товарообороту за формулами (5.8) або (5.9). Цей розрахунок за формулою (5.8) наведено у табл. 5.14.

Таблиця 5.13

**РОЗРАХУНОК КРИТИЧНОГО ОБСЯГУ ТОВАРООБОРОТУ
РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА
У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Показники	За планом		Фактично		Відхилення	
	сума, тис. грн	% до обороту	сума, тис. грн	% до обороту	сума, тис. грн	у % до обороту
1. Дохід (виручка) від реалізації(товарооборот)	458,0	100,0	469,9	100,0	+11,9	–
2. Торгова націнка на реалізовані товари	121,4	26,51	126,1	26,83	+4,7	+0,33
3. Валовий прибуток	113,6	24,80	117,1	24,92	+3,5	+0,12
3. Витрати покриття, всього у тому числі	121,0	26,42	123,5	26,28	+2,5	–0,14
4.1. Змінні з них:	82,5	18,01	85,5	18,19	+3,0	+0,18
а) транспортно-заготівельні витрати	7,8	1,70	9,0	1,91	+1,2	+0,21
б) змінні витрати на збут	74,7	16,31	76,5	16,28	+1,8	–0,03

Закінчення табл. 5.13

Показники	За планом		Фактично		Відхилення	
	сума, тис. грн	% до обороту	сума, тис. грн	% до обороту	сума, тис. грн	у % до обороту
4.2. Постійні з них:	38,5	8,41	38,0	8,09	-0,5	-0,32
а) постійні витрати на збут	28,3	6,18	27,1	5,77	-1,2	-0,41
б) адміністративні витрати	10,2	2,23	10,9	2,32	+0,7	+0,09
5. Маржинальний дохід	38,9	8,49	40,6	8,64	+1,7	+0,15
6. Прибуток від реалізації	0,4	0,09	2,6	0,55	2,2	+0,46
7. Граничний обсяг товарообороту	452,9	98,89	439,8	93,59	-13,1	-5,30
8. Зона безпеки	5,1	1,11	30,1	6,41	+25,0	+5,30

Таблиця 5.14

**ПОКАЗНИКИ-ФАКТОРИ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ
ЗМІНУ БЕЗБИТКОВОГО
ОБСЯГУ ТОВАРООБОРОТУ У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Показники	Умовні позначки	За планом	Фактично	Відхилення	Підстановки для визначення скоригованих значень O_k	
					$\frac{100B_{П_1}}{PД_0 - PВ_{3_0}}$	$\frac{100B_{П_1}}{PД_1 - PВ_{3_0}}$
Постійні витрати, тис. грн	$B_{П}$	38,5	38,0	-0,5	38,0	38,0
Рівень торговельного доходу, % до обороту	$PД$	26,51	26,83	+0,32	26,51	26,83
Рівень змінних витрат, % до обороту	$PВ_3$	18,01	18,19	+0,18	18,01	18,01
Граничний обсяг товарообороту, тис. грн	O_k	452,9	439,8	-13,1	447,1	430,8

Вплив факторів на зміну значення граничного обсягу товарообороту (ΔO_k), розрахований способом ланцюгових підставок, становить:

$$\Delta O_{k(B_{П})} = 447,1 - 452,9 = -5,8 \text{ тис. грн};$$

$$\Delta O_{\text{К(РД)}} = 430,8 - 447,1 = -16,3 \text{ тис. грн};$$

$$\Delta O_{\text{К(РВ}_3)} = 439,8 - 430,8 = +9,0 \text{ тис. грн.}$$

Отже, за рахунок зменшення порівняно з планом умовно-постійних витрат на 0,5 тис. грн граничний обсяг товарообороту знизився на 5,8 тис. грн. Ще на 16,3 тис. грн він зменшився під впливом зростання рівня торговельного доходу на 0,32 % до обороту. Однак за рахунок збільшення рівня змінних витрат на 0,18 % до обороту його критичний обсяг зріс на 9,0 тис. грн. Тому сукупний вплив цих факторів привів до зниження критичного обсягу товарообороту і відповідного збільшення зони безпеки порівняно з планом лише на 13,1 тис. грн, або на 5,3 % до обороту.

Крім розглянутих завдань, СVP-аналіз дає можливість розрахувати очікувану суму прибутку від реалізації товарів (Π_p) за певного обсягу діяльності та інших відповідних значень показників, які формують прибуток. Для цього використовують одну з таких формул:

$$\Pi_p = \left[\frac{O(\text{РД} - \text{РВ}_3)}{100} \right] - B_{\text{п}}; \quad (5.11);$$

$$\Pi_p = \left[\frac{O(\text{РВП} - \text{РВ}_3)}{100} \right] - B_{\text{п}} \quad (5.12)$$

В їх правильності не важко переконатися, підставивши планові значення показників із табл. 5.12:

за формулою (5.11)

$$\Pi_p = \left[\frac{458,0(26,51 - 18,01)}{100} \right] - 38,5 = 0,4 \text{ тис. грн};$$

за формулою (5.12)

$$\Pi_p = \left[\frac{458,0(24,80 - 16,3)}{100} \right] - 38,5 = 0,4 \text{ тис. грн.}$$

Розрахований плановий обсяг прибутку від реалізації товарів в сумі 0,4 тис. грн відповідає наведеному у табл. 5.13 значенню цього показника.

Формули (5.11) і (5.12) можуть бути використані і для розрахунку одним із прийомів прямого детермінованого факторного аналізу впливу факторів на зміну прибутку від торговельної діяльності

порівняно з планом чи базисним періодом. Їх також застосовують як базові для аналізу чутливості прибутку від прийняття тих чи інших управлінських рішень, що впливають на зміну значень показників, які формують прибуток.

CVP-аналіз дає також можливість з'ясувати, за якого обсягу товарообороту і за яких співвідношень у ньому видів обороту чи оборотів окремих підприємств за планових значень основних факторів, які формують прибуток, можливе одержання цільової суми прибутку від реалізації товарів (Π_p). Для цього використовують деталізований варіант формули (5.11):

$$\Pi_p = \left[\sum_{i=1}^n \frac{O_i (PD_i - PB_{3i})}{100} \right] - B_{\Pi}, \quad (5.13)$$

де O_i — обсяг товарообороту i -того виду (галузі, магазину, секції), в тис. грн;

PD_i — рівень торговельного доходу (реалізованої націнки) i -того виду товарообороту (галузі, магазину, секції), у % до обороту;

PB_{3i} — рівень змінних витрат, пов'язаних з i -тим видом товарообороту, у % до обороту;

n — кількість видів обороту (галузей, магазинів, секцій).

За цією формулою, наприклад, споживче товариство чи інше багатогалузеве торговельне підприємство може розрахувати очікуваний прибуток від основної діяльності, який воно отримає у перспективі за різних варіантів обсягу виручки від реалізації й часток в ній галузей діяльності (оптової й роздрібною торгівлі, ресторанного господарства, заготівель), враховуючи ситуацію на ринку і господарські можливості. Це дозволить оцінити ефективність кожного з можливих варіантів розвитку товарообороту і обрати найдоцільніший.

Формула (5.13) може бути також використана підприємствами торгівлі для розрахунку та оцінки впливу на прибуток від реалізації змін у товарообороті, пов'язаних з відкриттям нових чи скороченням, перепрофілюванням, розширенням магазинів, їх секцій та інших підрозділів. Але це вимагає відповідної інформації про параметри діяльності підприємств і їх структурних підрозділів.

CVP-аналіз дозволяє також вирішити і обернену до цієї задачу, знайти обсяг товарообороту (O), необхідний для отримання підприємством певної суми цільового прибутку від реалізації (Π_p), за заданих значень рівнів торговельного доходу або валового прибутку і

витрат, що ними покриваються. Для вирішення цієї задачі використовують одну з таких формул:

$$O = \frac{100(B_{\Pi} + \Pi_p)}{РД - РВ_3}; \quad (5.14);$$

$$O = \frac{100(B_{\Pi} + \Pi_p)}{РВП - РВ_3}. \quad (5.15)$$

Припустимо, що споживче товариство у наступному році планує отримати прибуток від роздрібною торгівлі в сумі 10 тис. грн. Тоді задля такого прибутку за досягнутих значень показників, які його формують, (табл. 5.13) товариству необхідно забезпечити у наступному році обсяг товарообороту роздрібною торговельною мережі в сумі 555,6 тис. грн $\left[\frac{100(38+10)}{100} \right]$, тобто добитися його зростання на 85,7 тис. грн (555,6 – 469,9) або на 18,23 % до обороту звітного року.

СVP-аналіз проводиться також для оцінки «ризикованості» плану. Для цього визначають граничні значення обсягів діяльності підприємства, в межах яких можна почуватися благополучно і не допускати збитковості. У процесі такого аналізу необхідно відповісти на питання: як зміна рівня постійних витрат за різних варіантів поточних планів та інших управлінських рішень відіб'ється на результатах діяльності? При цьому оптимальним вважається план, який дозволяє максимально знизити рівень постійних витрат і збільшити беззбитковий обсяг продаж.

У практичній діяльності підприємств необхідно знати не тільки граничні значення обсягу товарообороту, але також і рівнів торгової націнки та витрат покриття. Тобто необхідно визначити, нижче якого обсягу товарообороту, рівня торговельної націнки і вище якого рівня витрат не можна заходити, щоб не потрапити у зону збитковості. Для цього треба провести відповідні розрахунки для кожного торговельного підприємства.

Що стосується граничних значень товарообороту (Ок), то їх розраховують не тільки за фактичними показниками, які склалися у звітному періоді. Варіанти (Ок) знаходять також у процесі планування товарообороту за різних варіантів планових показників. Такі розрахунки найчастіше проводять за формулою (5.8).

Однак під час проведення багатоваріантних планових розрахунків до визначення (Ок) необхідно спочатку розрахувати значення рівнів постійних і змінних витрат покриття, враховуючи відповід-

ний плановий обсяг товарообороту і середній рівень торгової націнки. При цьому плановий рівень постійних витрат визначають як відношення суми цих витрат, що склалася у звітному періоді з врахуванням можливих змін (наприклад, розширення чи зменшення оренди торгових площ), до планового обсягу товарообороту у відсотках. У розрахунках граничних значень показників плановий товарооборот розглядається як критичний.

Як уже зазначалося, максимально допустиме значення рівня витрат покриття у точці беззбитковості дорівнює середньому рівню торгової націнки. Звідси максимально допустимий рівень змінних витрат торговельного підприємства у кожному з варіантів планових розрахунків можна визначити за формулою:

$$PB_{3\max} = PD - \left(\frac{B_{\text{п}} \cdot 100}{O} \right), \quad (5.16)$$

де PB_3 — максимально допустимий рівень змінних витрат обігу, у % до товарообороту;

PD — плановий середній рівень торгової націнки, % до обороту;

BP — планова сума постійних витрат, тис. грн;

O — плановий обсяг товарообороту, тис. грн.

Припустимо, магазину запланований обсяг роздрібного товарообороту в сумі 250 тис. грн, постійні витрати становлять 15 тис. грн, рівень торгової націнки 25 %. Тоді максимально допустимий рівень змінних витрат (без покупної вартості реалізованих товарів, ПДВ та інших вирахувань з доходу) становитиме:

$$PB_{3\max} = 25 - \left(\frac{15 \cdot 100}{250} \right) = 19\% .$$

Отже, щоб підприємство не потрапило у розряд збиткових, планова сума змінних витрат не повинна перевищувати 47,5 тис. грн $\left(\frac{250 \cdot 19}{100} \right)$, а загальна сума витрат покриття — 62,5 тис. грн (47,5 + 15).

За формулою (5.16) мінімальний середній рівень торгової націнки можна визначити так:

$$PD_{\min} = \left(\frac{B_{\text{п}} \cdot 100}{O} \right) + PB_{3\max} . \quad (5.17)$$

Знаючи граничні значення показників, можна в цих межах розробляти господарську стратегію підприємства на перспективу і навіть визначити, як той чи інший варіант плану вплине на прибуток

від реалізації. Аналіз граничних показників «зон безпеки» діяльності торговельних підприємств і використання його результатів в управлінні сприяє попередженню збитковості.

Крім розглянутих завдань, CVP-аналіз застосовують і для знаходження оптимального варіанта використання обмежених ресурсів підприємства з погляду їх впливу на результати діяльності. Для вирішення таких завдань знаходять маржинальний дохід, який забезпечує кожен товар чи вид продукції на одиницю обмеженого ресурсу (наприклад, на 1м² торгової площі). Пріоритет у використанні обмеженого ресурсу віддають тому виду товару, який забезпечує найбільший маржинальний дохід на одиницю ресурсу. При розподілі обмеженого ресурсу враховують також граничний попит на той чи інший товар (продукцію, послуги) та інші обмеження.

У господарській практиці торговельних підприємств виникає і багато інших ситуацій, в яких для прийняття обґрунтованих управлінських рішень потрібно визначати показники маржинального доходу, змінних і постійних витрат та області їх релевантності.

Однак не можна забувати і про такі обмеження, властиві CVP-аналізу:

- він справедливий тільки при обсягах реалізації, які є в межах певного діапазону значень показників, що пов'язано з дією закону спадної граничної віддачі;
- поділ витрат на змінні і постійні є спрощеним і не завжди адекватно відображає дійсну залежність між ними і зміною обсягу реалізації;
- припускається, що ціни реалізації не змінюються за будь-якої інтенсивності роботи, а це не завжди відповідає дійсності, особливо за умов великих обсягів реалізації;
- не враховується обсяг капіталу, який вкладається з метою одержання прибутку, тобто ігнорується значення показника капіталовіддачі.

Незважаючи на перелічені обмеження, CVP-аналіз є важливим аналітичним інструментом оцінки прибутковості. Його використання для обґрунтування управлінських рішень дозволяє торговельним підприємствам більш впевнено і розсудливо здійснювати свою діяльність в умовах конкуренції та ринкової нестабільності.

Запитання і завдання для самостійної перевірки

1. Роль та завдання економічного аналізу в управлінні фінансовими результатами підприємств торгівлі.
2. Розкрийте схему формування чистого прибутку (збитку) підприємства відповідно до національних П(С)БО.

3. Які джерела інформації використовуються в аналізі фінансових результатів підприємств торгівлі.

4. Охарактеризуйте систему факторів, що визначають рівень націнок на товари у підприємствах роздрібною торгівлі.

5. Які основні етапи охоплює методика аналізу торговельного доходу підприємства?

6. Розкрийте методику розрахунку впливу зміни обсягу товарообороту і рівня реалізованих торгових націнок на виконання плану з торговельного доходу.

7. Як розраховують вплив асортиментної структури роздрібного товарообороту і розміру торгових націнок на величину торговельного доходу?

8. Розкрийте зміст основних напрямів пошуку невикористаних можливостей збільшення торговельного доходу.

9. Які показники характеризують загальне виконання плану і динаміку фінансових результатів підприємства?

10. Охарактеризуйте механізм впливу факторів на зміну рівня чистого прибутку (збитку) підприємства у % до товарообороту та розкрийте порядок визначення їх впливу.

11. Розкрийте зміст і послідовність розрахунку впливу основних прибуткоформуючих факторів на відхилення суми чистого прибутку (збитку) від базисного чи планового значень цього показника, а також на зміну сум проміжних фінансово-результативних показників.

12. Назвіть основні показники, які застосовуються в аналізі використання чистого прибутку підприємства та розкрийте порядок їх розрахунку.

13. Розкрийте методику розрахунку впливу факторів на виконання плану прибутку від торговельної діяльності.

14. Завдання й основні етапи аналізу фінансових результатів від іншої реалізації.

15. Особливості аналізу доходів і витрат від інвестиційної та фінансової діяльності.

16. Призначення й основні завдання СVP-аналізу.

17. Як розраховують показник ефекту операційного важеля?

18. Розкрийте методику розрахунку граничного обсягу товарообороту торговельного підприємства, який забезпечує беззбиткову діяльність.

19. Як визначають зону безпеки діяльності торговельного підприємства і які фактори на неї впливають?

20. Порядок проведення факторного аналізу зміни граничного обсягу товарообороту.

21. За якою формулою розраховують обсяг товарообороту, необхідний для отримання певної суми цільового прибутку від реалізації?

22. Як проводять розрахунок впливу зміни складу товарообороту на цільовий прибуток, отриманий від реалізації товарів?

23. Розкрийте методику СVP-аналізу для оцінки «ризикованості» плану торговельного підприємства, тобто визначення системи граничних показників діяльності, в межах яких не допускати збитковості.

24. Порядок застосування СVP-аналізу для знаходження оптимального варіанта використання обмежених ресурсів підприємства.

25. Які обмеження властиві СVP-аналізу?

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Зміст і структура методики аналізу фінансового стану підприємства та його інформаційна база

Аналіз фінансового стану підприємства в умовах конкуренції і ринкової нестабільності проводиться з метою розроблення гнучкої стратегії і тактики господарської поведінки, спрямованої на зміцнення його становища в ринковому середовищі. Це досягається визначенням та дотриманням підприємством оптимальних параметрів господарської діяльності, які дозволяють йому зберегти своє місце в системі конкурентної рівноваги, виконати статутні завдання й отримати максимально можливий у цих умовах прибуток на вкладений капітал.

У найбільш загальному вигляді фінансовий стан можна визначити як здатність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю підприємства фінансовими ресурсами, раціональністю їх розміщення та ефективністю використання у процесі розширеного відтворення, а також станом його фінансових взаємовідносин і здатністю відповідати за своїми зобов'язаннями.

Для оцінки фінансового стану використовують систему показників, які розраховують на певну дату або за відповідний період на основі звітності підприємств та інших джерел інформації. Можна окреслити декілька груп фінансових показників залежно від того, що вони характеризують:

- а) показники майнового стану;
- б) показники фінансової стійкості;
- в) показники ліквідності і платоспроможності;
- г) показники грошових потоків;
- д) показники рентабельності.

Кожна з цих груп містить свою систему показників, які використовуються в аналізі.

Фінансовий стан підприємства є наслідком взаємодії всіх елементів системи його фінансових відносин і визначається всією сукупністю виробничо-господарських чинників. Тому в процесі аналізу фінансового стану вивчають взаємозв'язок фінансових показників з такими показниками господарської діяльності торговельного підприємства, як: обсяг роздрібного чи гуртового товарообороту, реалізації продукції (робіт, послуг), а також з показниками ефективності використання матеріальних ресурсів, праці, матеріально-технічної бази та ін.

У процесі аналізу фінансового стану вивчають фактори, які впливають на нього, виявляють напрями його зміцнення. За результатами аналізу фінансовий стан може бути оцінений як стійкий, нестійкий або кризовий.

Фінансовий стан торговельного підприємства вважається стійким за наявності таких основних умов:

а) власний капітал є в обсязі, не меншому від його потреби, й використовується за призначенням;

б) достатньою є сума власного капіталу в матеріальних оборотних активах і насамперед в оплаті товарів;

в) розрахунки за зобов'язаннями перед банками, бюджетом, поставальниками, іншими кредиторами здійснюються своєчасно і без перебоїв.

Якщо ці умови в комплексі не дотримуються, підприємство має або буде мати в найближчому майбутньому фінансові труднощі, а його фінансовий стан нестійкий. А це найчастіше буває тоді, коли не витримуються чотири основні передумови фінансової стійкості підприємств:

— виконання плану товарообороту чи реалізації продукції (робіт, послуг);

— прискорення оборотності оборотних активів;

— забезпечення необхідного рівня прибутковості;

— збереження і помноження власного оборотного капіталу.

Однак і за дотримання цих передумов у підприємств можуть виникати фінансові труднощі і не платежі, якщо вони допускають різні форми «заморожування» коштів: наявність неустановленого вчасно устаткування; затягування термінів капітального будівництва; утворення значних наднормативних запасів товарів чи інших видів матеріальних оборотних активів, а також запасів неходових товарів; зростання дебіторської заборгованості та наявність інших іммобілізованих коштів з обороту, пов'язаних із порушенням фінансової дисципліни.

Кризовим фінансовий стан підприємства вважається тоді, коли воно має критичну неплатоспроможність, яка є ознакою потенційного банкрутства.

На попередження таких ситуацій і їх усунення в процесі фінансового менеджменту спрямований внутрішній аналіз фінансового стану підприємств. У цьому полягає його роль і основне призначення.

Деякі інші завдання стоять перед зовнішнім аналізом фінансового стану. Він має важливе значення для підприємства не тільки як інструмент для оцінки потенційних партнерів, але й для власної самооцінки, що здійснюється з погляду зовнішніх користувачів фінансової звітності. Торговельному підприємству, як і будь-якому підприємству, не байдуже, за якими показниками будуть оцінювати його фінансовий стан можливі партнери, акціонери, кредитори.

Зовнішній аналіз фінансового стану ґрунтується тільки на даних оприлюдненої фінансової звітності, тоді як внутрішній аналіз, крім звітності, широко використовує облікову інформацію, а також показники фінансового плану підприємства, які мають індикативний характер. Вони служать для аналізу і розроблення гнучкої стратегії і тактики фінансового менеджменту з метою виконання намічених завдань розвитку підприємства та зміцнення його фінансового стану.

Єдність методичної основи внутрішнього і зовнішнього аналізу забезпечує відповідність внутрішніх і зовнішніх оцінок фінансового стану. Структуру методики аналізу фінансового стану торговельного підприємства, її послідовність і взаємозв'язок основних блоків показано на рис. 6.1. На ньому виокремлено зону завдань, спільних для зовнішнього й внутрішнього аналізу, і завдань, що належать переважно до внутрішнього аналізу.

Як зовнішній, так і внутрішній аналіз покликані дати оцінку рівня стійкості фінансового стану торговельного підприємства і її зовнішнього прояву — платоспроможності. Крім цього, внутрішній аналіз має ще й свої завдання. Поглиблюючи аналіз на основі облікових даних і показників фінансового плану, він вивчає коло факторів, під впливом яких складається конкретна фінансова ситуація.

Вивчення факторів фінансової стійкості торговельного підприємства зумовлює необхідність внутрішнього аналізу стану й інтенсивності використання оборотних активів і передусім товарних запасів, джерел їх фінансування, формування й використання капіталу та резервів, доходів і фінансових результатів. Уточнення оцінки ліквідності балансу потребує внутрішнього аналізу стану дебіторської й кредиторської заборгованості, оперативного аналізу платоспроможності.

Як видно із рис. 6.1, мета внутрішнього аналізу — не лише виявити рівень стійкості фінансового стану підприємства і пояснити його причини, а й оцінити можливості перспективи змін у фінансовому стані та платоспроможності. А це необхідно для обґрунтування стратегії і тактики фінансового менеджменту.

кої звітності, затверджені Правлінням Укоопспілки. Вони показані у табл. 6.1.

Таблиця 6.1

СКЛАД БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ТОРГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Назви форм	Номери форм	Входять у склад звітності	
		річної	квартальної
Типові форми			
Баланс	1	+	+
Звіт про фінансові результати	2	+	+
Звіт про рух грошових коштів	3	+	–
Звіт про власний капітал	4	+	–
Примітки до річної фінансової звітності	5	+	–
Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва	1 — М	+	+
Звіт про фінансові результати	2 — М	+	+
Відомчі форми			
Звіт про фінансові результати	1 — ФП	+	+
Звіт про витрати, пов'язані з реалізацією та управлінням у галузях діяльності	2 — ФП	+	+
Пояснювальна записка до фінансової звітності	Без номера	+	+
Звіт про інвентаризацію окремих статей балансу	Без номера	+	–

Крім даних фінансового обліку і звітності, для аналізу фінансового стану торговельних підприємств споживчої кооперації застосовують також такі форми відомчої статистичної звітності: Ф № 1-р «Звіт про розмежування й закріплення власності в споживчій кооперації України» (квартальна і річна); Ф № 11 «Звіт про збереження власності споживчої кооперації України» (квартальна і річна). Для

вивчення впливу результатів торговельної діяльності на фінансовий стан підприємств використовують також форми статистичної звітності, затверджені Держкомстатом України.

Інформація кожної із розглянутих форм звітності тією чи іншою мірою використовується в аналізі фінансового стану та факторів, які на нього впливають. Серед цих форм основною для оцінки фінансового стану підприємства є бухгалтерський баланс. За своєю суттю він є дескриптивною (описовою) моделлю фінансового стану підприємства.

Крім звітності, під час проведення внутрішнього аналізу фінансового стану використовують облікові дані (первинні документи, облікові реєстри, машинограми), планові і нормативні матеріали, а також додаткові джерела інформації (акти документальних ревізій, аудиторські висновки, протоколи, акти перевірки податковими інспекціями та ін.).

6.2. Бухгалтерський баланс і його внутрішні економічні взаємозв'язки

Основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану підприємства є бухгалтерський баланс. Це перша форма фінансової звітності, в якій на звітну дату відображаються активи, власний капітал і зобов'язання суб'єкта господарювання.

Кожному виду активів відповідають певні джерела в пасиві балансу. Така побудова балансу дозволяє користувачам фінансової звітності аналізувати на його основі фінансовий стан підприємства і здійснювати контроль результатів його діяльності.

За останні роки у зв'язку з реформуванням вітчизняного бухгалтерського обліку на засадах міжнародної гармонізації та стандартизації у баланс та інші форми фінансової звітності були внесені значні зміни. Баланс став більш пристосованим для потреб аналізу і контролю фінансового стану підприємства. Зміст і форма балансу та вимоги до розкриття його статей регламентуються П(С)БО 2 «Баланс», яке поширюється на баланси підприємств та організацій усіх форм власності, крім банків і бюджетних установ.

Головними елементами балансу є активи, власний капітал та зобов'язання. Підсумок активу балансу повинен дорівнювати сумі власного капіталу та зобов'язань. Це основна формула балансу.

Бухгалтерський баланс українських підприємств, форма якого наведена у табл. 6.2, має три розділи активу та п'ять розділів пасиву.

Таблиця 6.2

БАЛАНС
споживчого товариства на 31 грудня звітного року

(тис. грн)

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	–	–
первісна вартість	011	–	–
накопичена амортизація	012	–	–
Незавершене будівництво	020	–	–
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	1733,3	1950,0
первісна вартість	031	3966,3	4463,3
знос	032	2233,0	2513,3
Довгострокові біологічні активи:			
справедлива (залишкова) вартість	0,35	–	–
первісна вартість	036	–	–
накопичена амортизація	037	–	–
Довгострокові фінансові інвестиції:			

Продовження табл. 6.2

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	–	–
інші фінансові інвестиції	045	338,9	1422,3
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	–	–
Відстрочені податкові активи	060	–	–
Інші необоротні активи	070	–	–
Усього за розділом I	080	2072,2	3372,3
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	52,0	63,0
поточні біологічні активи	110	–	–
незавершене виробництво	120	–	11,3
готова продукція	130	–	0,3
товари	140	173,2	220,6
Векселі одержані	150	–	–
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	17,5	14,7
первісна вартість	161	17,5	14,7

Продовження табл. 6.2

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
резерв сумнівних боргів	162	–	–
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	1,1	1,1
за виданими авансами	180	–	–
з нарахованих доходів	190	–	–
із внутрішніх розрахунків	200	9,0	193,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	61,6	53,6
Поточні фінансові інвестиції	220	–	–
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	2,3	9,7
в іноземній валюті	240	–	–
Інші оборотні активи	250	–	–
Усього за розділом II	260	316,7	568,0
III. Витрати майбутніх періодів	270	–	–
Баланс	280	2388,9	3940,3
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	803,1	1019,5
Пайовий капітал	310	960,0	2151,5

Продовження табл. 6.2

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Додатковий вкладений капітал	320	–	–
Інший додатковий капітал	330	136,0	136,0
Резервний капітал	340	–	–
Нерозподілений прибуток (непокри- тий збиток)	350	75,2	137,3
Неоплачений капітал	360	–	–
Вилучений капітал	370	–	–
Усього за розділом I	380	1974,3	3444,3
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	–	–
Інші забезпечення	410	–	–
Цільове фінансування	420	–	–
Усього за розділом II	430	–	–
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	–	–
Довгострокові фінансові зобов'язання	450	–	–
Відстрочені податкові зобов'язання	460	–	–
Інші довгострокові зобов'язання	470	–	2,1
Усього за розділом III	480	–	2,1

Закінчення табл. 6.2

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	–	–
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	–	–
Векселі видані	520	–	–
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	160,2	239,8
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	–	–
з бюджетом	550	40,8	28,0
з позабюджетних платежів	560	4,5	
зі страхування	570	22,3	9,4
з оплати праці	580	32,2	27,7
з учасниками	590	–	–
із внутрішніх розрахунків	600	82,9	89,6
Інші поточні зобов'язання	610	71,7	99,4
Усього за розділом IV	620	414,6	493,9
V. Доходи майбутніх періодів	630	–	–
Баланс	640	2388,9	3940,3

Згідно з П(С)БО 2 активи — це ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до надходження економічних вигод у майбутньому. Отже, головним у визнанні активу є те, що підприємство контролює вигоди, отримані від використання майна, та переймає ризики, пов'язані з цим активом. У той же час, згідно з рекомендаціями Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) право власності не є істотним при визнанні активу в балансі.

Показане в активі балансу майно підприємства залежно від швидкості перетворення його в готівку поділяється на необоротні активи (I розділ балансу) та оборотні активи (II розділ балансу).

Оборотні активи — це грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Усі активи, що не є оборотними, класифікуються як необоротні.

Третій розділ активу балансу «Витрати майбутніх періодів» відображає витрати, що були здійснені протягом поточного або попередніх звітних періодів, але належать до наступних звітних періодів. Цей розділ може містити, як оборотні, так і необоротні активи.

З переходом до П(С)БО змінилися підходи до оцінки низки статей активу балансу. Наприклад, запаси, як правило, відображають за найнижчою із двох оцінок — собівартістю або чистою вартістю реалізації. Ринкові цінні папери можуть відображатися за ринковою вартістю, а довгострокові зобов'язання дебіторів — за їх теперішньою вартістю.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги у підсумок балансу вноситься за чистою реалізаційною вартістю, яка визначається вирахуванням з дебіторської заборгованості резерву сумнівних боргів.

Згідно з вимогами П(С)БО підприємство може здійснювати переоцінку об'єктів основних засобів, якщо на дату балансу їх залишкова вартість більш як на 10 відсотків відрізняється від справедливої вартості. Можуть також переоцінюватись за справедливою вартістю на дату балансу ті нематеріальні активи, щодо яких існує активний ринок.

Із підсумків балансу виведено низку регуляторних статей. Нематеріальні активи та основні засоби вносяться у підсумок балансу за залишковою вартістю.

Отже, з переходом до П(С)БО створено умови для реальнішого відображення в балансах підприємств вартості майна, яким вони володіють, користуються та розпоряджаються. За дотримання ви-

мог П(С)БО валюта балансу стає наближеною до реальної оцінки майна підприємства. Однак під час складання бухгалтерських балансів українські підприємства все ще не повністю дотримуються принципу нетто-оцінок, що пов'язано у деяких випадках з внесенням у валюту балансу сальдо за синтетичними рахунками 17 «Відстрочені податкові активи», 54 «Відстрочені податкові зобов'язання» чи субрахунками 643 «Податкові зобов'язання», 644 «Податковий кредит».

Джерела формування майна в пасиві балансу поділяються на власний капітал та зобов'язання. При визначенні в балансі підсумку розділу першого пасиву «Власний капітал» віднімають наведені в дужках суми непокритого збитку, неоплаченого і вилученого капіталу. Отже, якщо підприємство працює збитково, то джерелом покриття збитків є власний капітал, що рівнозначно його «проїдання». Що стосується неоплаченого капіталу, то це сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу. Вилучений капітал виникає у господарських товариств, які відображають фактичну собівартість акцій власної емісії, або часток, куплених товариством в його учасників.

Всі інші статті пасиву балансу, які не належать до власного капіталу підприємства, є його зобов'язаннями. Ними вважається заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди. Зобов'язання відображається в балансі, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок її погашення.

Залежно від термінів погашення зобов'язання поділяють на довгострокові (третій розділ пасиву) і поточні (четвертий розділ пасиву). До поточних зобов'язань належать зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу.

Другий розділ пасиву «Забезпечення наступних витрат і платежів» і п'ятий «Доходи майбутніх періодів» є зобов'язаннями з невизначеним терміном погашення. Так, наприклад, забезпечення витрат персоналу здебільшого є поточними зобов'язаннями. Серед зобов'язань щодо цільового фінансування можуть бути як поточні, так і довгострокові зобов'язання. Детальніша інформація про статті другого розділу пасиву балансу наводиться у розділі VII Ф№ 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Однак у Примітках відсутня інформація щодо третього розділу активу і п'ятого пасиву балансу. Тому тільки за даними фінансової звітності не можна визначити, скільки оборотних і необоротних ак-

тивів містить третій розділ активу балансу і скільки поточних чи довгострокових зобов'язань є у п'ятому розділі пасиву. У зв'язку з цим під час проведення зовнішнього аналізу фінансового стану підприємства виникають деякі труднощі з визначенням обсягів оборотних активів і поточних зобов'язань.

Оскільки кожному виду активів відповідають певні джерела в пасиві балансу, то між ними існує економічний взаємозв'язок, який в узагальненому вигляді показано на рис. 6.2.

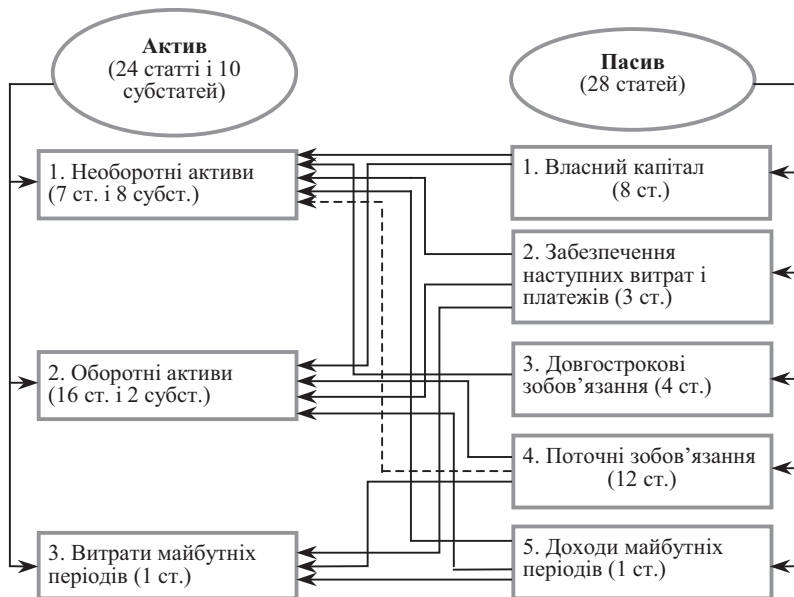


Рис. 6.2. Схема економічних взаємозв'язків активу і пасиву балансу українського підприємства

Із рисунка видно, що у підприємств із стійким фінансовим станом нормальними джерелами покриття необоротних активів є власний капітал (1 розділ пасиву) і довгострокові зобов'язання, показані переважно у третьому, а також частково у другому та п'ятому розділах пасиву балансу.

Оборотні активи формуються за рахунок власного капіталу, який залишився після покриття необоротних активів, а також поточних зобов'язань із четвертого розділу пасиву балансу. Частково для їх покриття можуть залучатись поточні зобов'язання із другого і п'ятого розділів пасиву балансу.

Розділ третій активу «Витрати майбутніх періодів» у поточній їх частині покривається, як правило, за рахунок поточних зобов'язань із другого розділу пасиву балансу «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» і п'ятого розділу пасиву «Доходи майбутніх періодів». Що стосується витрат майбутніх періодів у непоточній їх частині, то джерелами їх покриття здебільшого є довгострокові зобов'язання з другого і п'ятого розділів пасиву балансу.

Підприємства, фінансовий стан яких кризовий, мають недостатній обсяг власного капіталу. Це змушує їх навіть для покриття необоротних активів залучати поточні зобов'язання, призначені для фінансування поточних активів, що на рис. 6.2 показано пунктирною лінією. Структура бухгалтерського балансу такого підприємства є незадовільною.

Задовільною вона вважається тоді, коли дотримується прийняте у фінансовому менеджменті так зване «золоте правило ліквідності», згідно з яким активи підприємства мають фінансуватися пасивами такої самої строчності. Так, основні засоби мають фінансуватися за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань, а довгострокові капіталовкладення — за рахунок коштів, мобілізованих на довгостроковий період.

Дотримання цього правила виражається в наявності таких співвідношень основних елементів активу і пасиву балансу

$$HA < (BK + ДЗ), \quad (6.1)$$

$$\text{або } OA > ПЗ, \quad (6.2)$$

де HA — необоротні активи, тис. грн;

BK — власний капітал, тис. грн;

ДЗ — довгострокові зобов'язання, тис. грн;

OA — оборотні активи, тис. грн;

ПЗ — поточні зобов'язання, тис. грн.

Якщо в балансі на звітну дату дотримується перша нерівність (6.1), то можна бути впевненим у дотриманні другої (6.2) і навпаки, що витікає із розглянутих вище економічних взаємозв'язків активу і пасиву балансу.

Коли ці співвідношення не дотримуються, тобто $HA > (BK + ДЗ)$, а відповідно $ПА < ПЗ$, тоді і доводиться залучати поточні зобов'язання на покриття необоротних активів, що свідчить про недотримання «золотого правила ліквідності», відсутність власного оборотного капіталу та незадовільну структуру балансу.

Водночас, варто зауважити, що відсутність у чинному восьмиблочному балансі українських підприємств чіткого поділу активів і зобов'язань на поточні і довгострокові створює деякі труднощі ко-

ристувачам фінансової звітності у контролі за дотриманням «золотого правила ліквідності». Це також є однією з основних причин існуючої множинності підходів до розрахунку за даними балансу низки ключових фінансових показників, що порушує єдність методичної основи аналізу фінансового стану підприємства.

Цей недолік усувається за використання класичної п'ятиблочної схеми балансу з чітким розподілом довгострокових і поточних активів та зобов'язань. У цьому неважко переконатися, порівнявши схеми економічних взаємозв'язків активу і пасиву балансів вітчизняного (рис. 6.2) і російського (рис. 6.3) підприємств та їхню інформаційну місткість.

Порівняння взаємозв'язків, наведених на рис. 6.2 і 6.3, показує, що п'ятиблочний баланс російських підприємств має очевидні переваги. Він дозволяє чітко виокремити довго — та короткострокові зобов'язання, а тому значно спрощуються економічні взаємозв'язки між активом і пасивом балансу, що покращує його як дескриптивну модель фінансового стану підприємства. При цьому інформаційна місткість цієї моделі є навіть вищою. Баланси російських підприємств охоплюють 81 показник, а українських — лише 62. Ця відмінність стосується як активу, так і пасиву, які в балансах російських підприємств подані детальніше. Разом з тим, інформація російського балансу є одночасно й більш агрегованою, оскільки він охоплює менше статей першого порядку і більше субстатей.

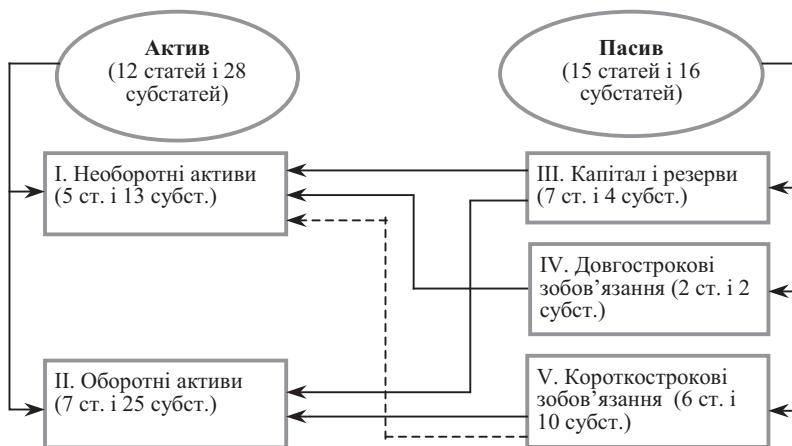


Рис. 6.3. Схема економічних взаємозв'язків активу і пасиву балансу російського підприємства

П'ятиблочна схема балансу з чітким поділом активів і зобов'язань на довгострокові і поточні дає можливість користувачам фінансової звітності без проблем розрахувати суму власного оборотного капіталу (далі — ВОК) одним із двох способів, що дають однакові результати:

а) як різницю між оборотними активами і короткостроковими зобов'язаннями;

б) як різницю між сумою власного капіталу і резервів та довгострокових зобов'язань і сумою необоротних активів.

Водночас за чинного восьмиблочного балансу українських підприємств існує проблема неоднозначності поглядів на методiku розрахунку цього важливого фінансового показника. В інструктивно-методичних документах державних економічних відомств, професійних організацій бухгалтерів та аудиторів України, наукових виданнях і посібниках з економічного та фінансового аналізу можна знайти принципово відмінні способи розрахунку суми ВОК. Запропоновані методики розрахунку цього показника за причинами виникнення відмінностей між ними можна поділити на дві групи. До першої належать ті з них, які не враховують «золоте правило ліквідності», а значить і реальні взаємозв'язки між активом та пасивом балансу, що з цього правила витікають. Розглянемо найпоширеніші з них.

Так, у Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджених Наказом Мінекономіки від 19 січня 2006 р. № 14, власні оборотні активи рекомендується розраховувати, як різницю між підсумками розділу І пасиву балансу «Власний капітал» і підсумком розділу І активу «Необоротні активи». За такого підходу довгострокові зобов'язання підприємства до уваги не беруться. Хоча відомо, що вони разом з власним капіталом є нормальним джерелом фінансування необоротних активів. Тому за такої методики розрахунку фактична величина ВОК знижується на суму наявних довгострокових зобов'язань підприємства. Варто зауважити, що така методика розрахунку показника ВОК з цього нормативного документа, перший варіант якого був затверджений ще у 2001 р., висвітлена в багатьох підручниках і посібниках з економічних дисциплін, виданих в Україні.

Подібну методiku розрахунку ВОК рекомендує і ДПА України у Методичних рекомендаціях проведення аналізу діяльності суб'єкта господарювання (лист ДПАУ 3203/7/20-307 від 10.03.06). У них цей показник пропонується визначати, як різницю між власним капіталом та необоротними активами, зменшеними на суму довгострокової дебіторської заборгованості. Відмінність такої методики розрахунку ВОК від попередньої полягає у коригуванні не-

оборотних активів на суму довгострокової дебіторської заборгованості. Однак це мало що змінює, оскільки і тут не беруться у розрахунок довгострокові зобов'язання, як джерело фінансування необоротних активів.

До другої групи методик розрахунку ВОК можна віднести такі, які крім власного капіталу, визнають за нормальне джерело фінансування необоротних активів також і довгострокові зобов'язання. Однак при цьому у зв'язку з недостатньо чітким розмежуванням у балансі поточних і довгострокових активів та зобов'язань не цілком послідовно дотримуються вимог «золотого правила ліквідності». Так, Аудиторська палата України у Методичних рекомендаціях щодо підготовки аудиторського висновку під час перевірки відкритих акціонерних товариств і підприємств-емітентів облігацій (крім комерційних банків), схвалених 21 лютого 2001р., (протокол № 99), рекомендує визначати ВОК, як різницю між оборотними активами (розділ II активу) і поточними зобов'язаннями (розділ IV пасиву). Такі самі рекомендації щодо розрахунку ВОК даються Фондом держмайна України у Положенні про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджених Наказом Мінфіну Фонду державного майна України 26.01.2001 р. № 49/121. Це в принципі правильно. Однак при цьому не враховується, що, як уже зазначалось, поточні активи можуть бути частково подані також у розділі III активу, а поточні зобов'язання — у розділах II і V пасиву балансу. Якщо вони є там у наявності, то виникають неточності у розрахунках і за цією методикою.

Отже, за чинного бухгалтерського балансу українських підприємств точний розрахунок показника ВОК можливий лише у внутрішньому аналізі з використанням облікових даних для уточнення окремих статей балансу. У зовнішньому аналізі фінансової звітності підприємств виникають ситуації, коли цей показник не може бути розрахований з належною точністю. Це свідчить про те, що бухгалтерський баланс вітчизняних підприємств потребує подальшого вдосконалення.

На розглянутих схемах економічних взаємозв'язків активу і пасиву балансу (рис.6.2 і 6.3) значною мірою ґрунтується методика аналізу фінансового стану підприємства, особливо аналізу джерел фінансування активів.

Необхідно також зауважити, що перш ніж приступати до аналізу фінансового стану підприємства необхідно перевірити правильність і достовірність відображеної у його балансі інформації. Для цього виявляють:

— арифметичну точність підсумків та інших цифрових даних;

- узгодженість показників балансу з іншими звітними формами;
- повноту інвентаризації статей балансу та відображенні її результатів;
- законність списання різного виду втрат;
- відповідність складеного балансу вимогам П(С)БО.

Перевірка балансу з формального боку не потребує залучення додаткової інформації. Тоді як перевірка його за суттю може бути проведена лише спеціалістами самого підприємства. Зовнішні користувачі фінансової звітності в оцінці її достовірності можуть покладатися на аудиторський висновок.

6.3. Загальна оцінка фінансового стану за даними бухгалтерського балансу

В об'єктивній оцінці фінансового стану суб'єкта господарювання зацікавлені всі користувачі його фінансової звітності, які в МСБО об'єднані у три групи:

- особи, які безпосередньо керують бізнесом даного підприємства;
- особи, які не працюють на підприємстві, але мають пряму фінансову зацікавленість у даному бізнесі (власники акцій, пайовики);
- особи, які мають непряму фінансову зацікавленість у даному бізнесі (податкові служби; фондові біржі; органи, які контролюють ціни, експорт та імпорт; профспілки та ін.).

Систематичний аналіз фінансового стану, який проводиться на підприємстві, є важливою умовою успішного управління його фінансами. Такий аналіз починають із загальної оцінки фінансового стану за даними бухгалтерського балансу. Процес аналізу балансу містить такі основні аналітичні процедури:

- читання балансу з метою виявлення позитивних і негативних змін, що в ньому відбулися за звітний період;
- вивчення зміни валюти балансу у контексті дотримання підприємством «золотого правила ефективності» як необхідної передумови забезпечення стійкого фінансового стану;
- горизонтальний і вертикальний аналіз балансу для оцінки змін в обсязі і структурі майна підприємства та джерел його фінансування;
- перевірка відповідності змін у структурі капіталу підприємства їх нормативній динамічній моделі;
- оцінка стану фінансової рівноваги між активами і пасивами та задовільності структури балансу;
- узагальнення результатів аналізу балансу для попередньої оцінки фінансового стану підприємства.

Як уже зазначалось, бухгалтерський баланс є дескриптивною моделлю фінансового стану підприємства. Саме тому економічне читання балансу, яке зводиться до перегляду статей активу і пасиву у їх взаємозв'язку, дає можливість користувачам звітності скласти загальне уявлення про фінансовий стан підприємства.

У процесі читання абсолютних показників балансу зазначають позитивні і негативні зміни, що в ньому відбулися за звітний період. Передусім, звертають увагу на наявність так званих «нездорових» статей і негативних змін у балансі, які свідчать про погіршення фінансового стану підприємства. До таких статей, наприклад, належать «Непокріті збитки», «Вилучений капітал», «Неоплачений капітал». Негативний вплив на фінансовий стан має наявність і збільшення сум за статтями «Інша поточна дебіторська заборгованість» та «Інші оборотні активи». Вони свідчать про іммобілізацію (відволікання) коштів підприємства на цілі, не передбачені фінансовим планом у зв'язку із порушеннями фінансово-господарської дисципліни. Про проблеми у розрахунках з дебіторами за товари, роботи і послуги свідчить наявність сум за статтею «Резерв сумнівних боргів».

До негативних змін у балансі за звітний період, які порушують фінансову рівновагу, можна віднести такі:

- поява у балансі розглянутих вище «нездорових» статей та збільшення їх значень;

- зменшення валюти балансу, тобто загального розміру фінансових ресурсів підприємства;

- зниження обсягу власного капіталу;

- поява значних обсягів незавершеного будівництва за недостатності нормальних довгострокових джерел його фінансування;

- погіршення співвідношення обсягів оборотних активів і поточних зобов'язань, що свідчить про зменшення власного оборотного капіталу (ВОК) підприємства аж до його повної відсутності (коли поточні зобов'язання стають більшими за оборотні активи);

- значна зміна співвідношення поточної дебіторської і кредиторської заборгованості не на користь підприємства;

- збільшення резерву сумнівних боргів.

Такі зміни в балансі свідчать про наявність у підприємства певних фінансових труднощів, які ведуть до погіршення фінансового стану.

У процесі читання балансу зауважують також позитивні зміни, якщо вони є, наприклад: відсутність чи зменшення «нездорових» статей; збільшення власного капіталу; зростання валюти балансу; зменшення, а ще краще повна ліквідація у звітному періоді допущеної раніше іммобілізації коштів з обороту в необоротні активи та відновлення хоча б часткового самофінансування оборотних активів (повернення до стану перевищення оборотних активів над пото-

чними зобов'язаннями); поліпшення стану дебіторської і кредиторської заборгованості та ін.

Всі зміни в балансі є наслідком господарсько-фінансової діяльності підприємства у звітному періоді, тому поглиблений його аналіз є можливим лише у поєднанні з даними інших форм фінансової звітності.

З переходом до П(С)БО балансові статті стали більше агрегованими (узагальненими). У зв'язку з цим під час читання балансу іноді виникає необхідність у деталізації складу окремих його статей. Наприклад, може виникнути потреба у деталізації даних про забезпечення і резерви, про дебіторську заборгованість за строками її непогашення тощо. Для цього залучають дані форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», а також Пояснювальної записки до неї.

Порівняння виявлених позитивних і негативних змін у балансі дозволяє користувачам фінансової звітності скласти уявлення про зміни у фінансовому стані підприємства і дати його попередню оцінку.

У балансі споживчого товариства, наведеному у табл.6.2, є «нездорова» стаття «Інша поточна дебіторська заборгованість», пов'язана з іммобілізацією коштів. Однак і за нею у звітному році сума заборгованості зменшилась з 61,6 тис. грн до 53,6 тис. грн. Крім цього, на початок звітного року споживче товариство допустило іммобілізацію коштів з обороту у необоротні активи в сумі 97,6 тис. грн, оскільки, на цю суму оборотні активи були меншими за поточні зобов'язання. Отже, на початок року обсяг власного капіталу товариства був недостатнім для нормального фінансування його діяльності, що є свідченням нестійкого фінансового стану.

Впродовж звітного року у балансі споживчого товариства відбулися значні позитивні зміни:

- значно збільшився обсяг власного капіталу;
- суттєво зросла валюта балансу;
- оборотні активи стали перевищувати поточні зобов'язання, що свідчить про часткове поновлення самофінансування оборотних активів і відсутність іммобілізації капіталу з обороту в необоротні активи;
- знизилась дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- зменшилось відволікання коштів в іншу поточну дебіторську заборгованість.

Ці позитивні зміни значно поліпшили фінансову рівновагу активів і пасивів підприємства, що привело до нормалізації його фінансового стану. На цьому фоні навіть допущене зростання дебіторської заборгованості із внутрішніх розрахунків суттєвого впливу на фінансовий стан підприємства не мало.

У процесі аналізу балансу значну увагу приділяють зміні його валюти, яка характеризує розмір фінансових ресурсів підприємства

на звітну дату в обліковій оцінці. Постійне зростання валюти балансу вважається ознакою фінансової стійкості підприємства. І навпаки, її зменшення свідчить про зниження фінансового потенціалу підприємства. Однак постійне зростання валюти балансу підприємства ще не є свідченням підвищення економічної ефективності його діяльності. Розвиток підприємства може відбуватися як інтенсивним, так і екстенсивним шляхом. Тому важливо розглянути зміну валюти балансу у контексті дотримання підприємством «золотого правила ефективності», як передумови фінансової стійкості. Вона забезпечується тривалим дотриманням такої нормативної динамічної моделі показників:

$$I_{\Pi} > I_P > I_B > I_I, \quad (6.3)$$

де I_{Π} — індекс чистого прибутку;

I_P — індекс чистого доходу (виручки) від реалізації;

I_B — індекс валюти балансу;

I_I — загальний індекс інфляції.

Ці індекси розраховують діленням фактичних значень відповідних показників звітного періоду на їх значення у попередньому періоді. Що стосується індексу валюти балансу, то в практиці аналітичної роботи його розраховують двома способами: діленням значення валюти балансу на кінець звітного періоду на валюту балансу на його початок, або діленням середнього значення валюти балансу звітного періоду на такий же показник попереднього періоду. Перший спосіб розрахунку цього індексу частіше використовують в експрес-аналізі балансу. Другий спосіб розрахунку є точнішим. Однак він застосовується нечасто, оскільки вимагає попередніх розрахунків середніх значень валюти балансу за звітний і попередній періоди.

Індекс динаміки чистого прибутку та індекс чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) споживчого товариства у всіх галузях його діяльності (торгівлі, ресторанному господарстві і хлібопекарному виробництві) розраховані за даними форми № 2 «Звіт про фінансові результати» (табл. 6.3). Їх використання у моделі (6.3) виражає зв'язок балансу і звіту про фінансові результати. Якщо $I_P > I_B$, то це є ознакою прискорення оборотності капіталу та зростання ефективності його використання, що свідчить про інтенсивний характер розвитку підприємства. І, навпаки, якщо $I_P < I_B$, то сповільнюється оборотність капіталу, що вимагає більшого його залучення на одиницю реалізації, а це є ознакою екстенсивного розвитку підприємства. Співвідношення індексів $I_{\Pi} > I_P$ свідчить про зростання рентабельності реалізації, а недотримання — про її зниження.

Аналіз валюти балансу передбачає також порівняння індексу цього показника із загальним індексом інфляції за звітний період, який публікує Держкомстат України. Якщо валюта балансу зростає швидше індексу інфляції ($I_B > I_I$), то це вважається позитивним результатом. І навпаки, якщо $I_B < I_I$ —, це негативне явище, оскільки активи підприємства швидше знецінюються, ніж зростають. Необхідно зауважити, що аналіз впливу інфляції на статті балансу і фінансовий стан підприємства окрема тема фінансового аналізу.

Співвідношення індексів динаміки розглянутих показників з індексом валюти балансу споживчого товариства, розрахованого діленням його значень на кінець і початок звітної року, має такий вид:

$$I_{\Pi}^{0,825} < I_P^{1,143} < I_B^{1,649} > I_I^{1,145} .$$

Як бачимо, фактичне співвідношення показників у цій моделі не повністю відповідає її нормативному значенню (6.3). Зростання валюти балансу у звітному році явище позитивне, однак воно випереджало збільшення обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації, що свідчить про деяке сповільнення оборотності сукупного капіталу споживчого товариства та екстенсивний характер його розвитку. При цьому у звітному році знизилась рентабельність реалізації, оскільки $I_{\Pi} < I_P$. Однак перевищення індексу валюти балансу над індексом інфляції говорить про реальне зростання обсягу фінансових ресурсів підприємства, що є позитивом. Разом з тим, сповільнення оборотності капіталу і зниження рентабельності реалізації створює негативні передумови для фінансового стану споживчого товариства на майбутнє.

Для глибшого вивчення змін у балансі підприємства за звітний період проводять вертикальний і горизонтальний його аналіз. Вертикальний аналіз використовується для вивчення структури активів і джерел їх формування. Він передбачає розрахунок питомої ваги окремих статей або їх груп у підсумкових показниках. Горизонтальний аналіз полягає у порівнянні статей балансу на звітну дату з їх значеннями на попередні звітні дати. При цьому існує два підходи до подання інформації балансу: в аналітично узагальненому і не-узагальненому вигляді. Обидва мають право на існування. Однак недоліком другого підходу є те, що за змінами великої кількості різноманітних статей важче побачити основні закономірності змін у балансі, які є визначальними для фінансового стану підприємства. В аналітично узагальненому (агрегованому) балансі ці закономірності виявляються чіткіше. Ступінь агрегування балансових статей визначає аналітик, враховуючи масштаб і галузеві особливості діяльності підприємства.

Таблиця 6.3

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ СПОЖИВЧОГО
ТОВАРИСТВА ЗА ЗВІТНИЙ РІК**

I. Фінансові результати

(тис. грн)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	3837,4	3359,1
Податок на додану вартість	015	(638,3)	(557,6)
Акцизний збір	020	–	–
Збір на розвиток виноградарства	025	–	(3,7)
Інші вирахування з доходу	030	–	–
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	3199,1	2797,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(2420,9)	(2131,1)
Валовий: прибуток	050	778,2	666,7
збиток	055	–	–
Інші операційні доходи	060	300,9	189,8
Адміністративні витрати	070	(68,5)	(62,2)
Витрати на збут	080	(625,4)	(572,7)
Інші операційні витрати	090	(317,4)	(208,9)
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100	67,8	24
збиток	105	–	(11,3)

Продовження табл. 6.3

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Дохід від участі в капіталі	110	–	–
Інші фінансові доходи	120	–	–
Інші доходи	130	38,4	105,2
Фінансові витрати	140	–	(2,6)
Втрати від участі в капіталі	150	–	–
Інші витрати	160	(39,0)	(37,4)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170	67,2	77,9
збиток	175	–	–
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(11,5)	(10,4)
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190	55,7	67,5
збиток	195	–	–
Надзвичайні: доходи	200	–	–
витрати	205	–	–
Податки з надзвичайного прибутку	210	–	–
Чистий:			
прибуток	220	55,7	67,5
збиток	225	–	–

II. Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Матеріальні затрати	230	364,8	355,0
Витрати на оплату праці	240	389,0	298,8
Відрахування на соціальні заходи	250	117,3	92,2
Амортизація	260	62,7	59,1
Інші операційні витрати	270	390,4	316,4
Разом	280	1324,2	1121,5

III. Розрахунок показників прибутковості акцій

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Середньорічна кількість простих акцій	300	–	–
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	–	–
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	320	–	–
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	330	–	–
Дивіденди на одну просту акцію	340	–	–

Для проведення вертикального і горизонтального аналізу балансу споживчого товариства (табл. 6.2) його інформація у дещо агрегованому виді відображена на в табл. 6.4 і 6.5.

Таблиця 6.4

ОБСЯГ І СТРУКТУРА МАЙНА СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення (+;-)	Темп зростання, %
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1. Усього майна, тис. грн в тому числі:	2388,9	3940,3	+1551,4	164,9
2. Необоротні активи, тис. грн частка у майні, % з них:	2072,2 86,74	3372,3 85,58	+1300,1 -1,16	162,7 -
2.1. Основні засоби (залишкова вартість), тис. грн частка у необоротних активах, %	1733,3 83,65	1950,0 57,82	+216,7 -25,83	112,5 -
2.2. Довгострокові фінансові інвестиції, тис. грн частка у необоротних активах, %	338,9 16,35	1422,3 42,18	+1083,4 +25,83	419,7 -
3. Оборотні активи, тис. грн частка у майні, % з них:	316,7 13,26	568,0 14,42	+251,3 +1,16	179,3 -
3.1. Матеріальні оборотні активи, тис. грн частка в оборотних активах, %	225,2 71,11	295,2 51,97	+70,0 -19,14	131,1 -
3.2. Дебіторська заборгованість, тис. грн частка в оборотних активах, %	89,2 28,16	263,1 46,32	+173,9 +18,16	294,9 -
3.3. Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн частка в оборотних активах, %	2,3 0,73	9,7 1,71	+7,4 +0,98	421,7 -
4. Витрати майбутніх періодів, тис. грн частка у майні, %	- -	- -	- -	- -

Дані табл. 6.4 дають можливість побачити зміни в обсязі і структурі майна, які є суттєвими для оцінки фінансового стану підприємства. Так, загальна сума майна споживчого товариства за звітний рік зросла на 1551,4 тис. грн, або на 64,9 %. У тому числі необорот-

ні активи збільшилися на 1300,1 тис. грн, або на 62,7 %, а оборотні — на 251,3 тис. грн, або на 79,3 %. Вищі темпи зростання оборотних активів порівняно з необоротними привели до збільшення їх частки у майні на 1,16 % і до відповідного зниження частки необоротних активів, що за інших рівних умов мало позитивний вплив на оборотність капіталу підприємства. Разом з тим, необхідно зауважити, що у складі необоротних активів на 1083,4 тис. грн або у 4,2 раза зросли довгострокові фінансові інвестиції. Залишкова вартість основних засобів на кінець звітного року збільшилася лише на 216,7 тис. грн, або на 12,5 %. Загалом таке значне зростання довгострокових фінансових вкладень в інші підприємства обмежує можливість зростання виробничо-торговельного потенціалу підприємства.

Необхідно також зауважити, що у звітному році основні елементи оборотних активів підприємства зростали незбалансовано. Так, матеріальні оборотні активи зросли за рік тільки на 70,0 тис. грн, або на 31,1 %, тоді як дебіторська заборгованість збільшилася на 173,9 тис. грн, або майже у три рази. Залишки грошових коштів зросли на 7,4 тис. грн, або у 4,2 раза. При цьому чистий дохід (виручка) від реалізації у всіх галузях діяльності споживчого товариства у звітному році зріс лише на 14,3 %. Очевидною є невідповідність темпів зростання дебіторської заборгованості і обсягів діяльності підприємства. Допущення значної іммобілізації коштів у поточну дебіторську заборгованість мало негативний вплив на оборотність оборотних активів.

Суттєві зміни відбулися у структурі оборотних активів. На кінець звітного року частка дебіторської заборгованості у загальному їх обсязі зросла на 18,5 %. На 0,98 % збільшилася частка грошових коштів та їх еквівалентів. При цьому частка матеріальних оборотних активів зменшилася на 19,14 %. Отже, в оборотних активах зросла частка статей, що мають вищу ліквідність. Однак за суттєвого зниження в них частки матеріальних оборотних активів такі зміни структури активів вважаються позитивними тільки тоді, якщо вони не погіршують можливості для нормальної виробничо-торговельної діяльності підприємства. Щоб впевнитись у цьому, необхідно провести поглиблений аналіз стану оборотних активів.

Формування майна підприємства здійснюється за рахунок власного і позикового капіталу. Структура джерел фінансування майна та співвідношення в них власного і позикового капіталу значною мірою визначають стійкість фінансового стану підприємства.

Зміни у структурі джерел фінансування майна споживчого товариства за звітний рік наведені у табл. 6.4. Крім статей пасиву балансу, в ній наведено такий важливий аналітичний показник як «Власний оборотний капітал», розрахований як різниця між підсу-

мком другого розділу активу «Оборотні активи» і четвертого розділу пасиву балансу «Поточні зобов'язання».

Таблиця 6.5

**ОБСЯГ І СТРУКТУРА КАПІТАЛУ, ВКЛАДЕНОГО
У МАЙНО СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення (+,-)	Темп зростання, (%)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
1. Усього джерел фінансування майна, тис. грн в тому числі:	2388,9	3940,3	+1551,4	164,9
2. Власний капітал, тис. грн частка у джерелах майна, % в тому числі:	1974,3 82,64	3444,3 87,41	+1470,0 +4,77	174,4 –
2.1. Власний оборотний капітал, тис. грн частка у власному капіталі, % частка у джерелах майна, %	– – –	74,1 2,15 1,88	+74,1 +2,15 +1,88	– – –
3. Зобов'язання, тис. грн частка у джерелах майна, % з них:	414,6 17,36	496,0 12,59	+81,4 –4,77	119,6 –
3.1. Забезпечення наступних витрат і платежів, тис. грн частка у зобов'язаннях, %	– –	– –	– –	– –
3.2. Довгострокові зобов'язання, тис. грн частка у зобов'язаннях, %	– –	2,1 0,42	+2,1 +0,42	– –
3.3. Поточні зобов'язання, тис. грн частка у зобов'язаннях, %	414,6 100	493,9 99,58	+79,3 –0,42	119,1 –
3.3.1. Короткострокові кредити банків, тис. грн частка у поточних зобов'язаннях, %	– –	– –	– –	– –
3.3.2. Кредиторська заборгованість та інші зобов'язання, тис. грн частка у поточних зобов'язаннях, %	414,6 100	493,6 100	+79,3 –	119,1 –
4. Доходи майбутніх періодів, тис. грн частка у джерелах майна, %	– –	– –	– –	– –

Розглядаючи в динаміці показники, узагальнені в табл. 6.5, можна зазначити, що збільшення у звітному році обсягу фінансових ресурсів споживчого товариства на 1551,4 тис. грн, відбулося переважно за рахунок зростання власного капіталу. Він збільшився на 1470,0 тис. грн, що було пов'язано із значним зростанням обсягів статутного і пайового капіталу, а також нерозподіленого прибутку. Зобов'язання товариства збільшилися лише на 81,4 тис. грн. У зв'язку з цим частка власного капіталу у всіх фінансових ресурсах товариства зросла на 4,77 % і відповідно зменшилась частка зобов'язань. При цьому у складі зобов'язань на 0,42 % зросли довгострокові зобов'язання.

Для оцінки змін у структурі пасиву балансу необхідно порівняти фактичні співвідношення індексів динаміки основних складників капіталу підприємства з їх нормативною динамічною моделлю, яка має такий вид:

$$I_{BK} > I_B > I_3 > I_{ПЗ}, \quad (6.4)$$

де I_{BK} — індекс власного капіталу;

I_3 — індекс всіх зобов'язань;

$I_{ПЗ}$ — індекс поточних зобов'язань.

Згідно з даними табл. 6.5 фактичне значення динамічної моделі змін у структурі капіталу споживчого товариства за звітний рік таке:

$$I_{BK}^{1,744} > I_B^{1,649} > I_3^{1,196} > I_{ПЗ}^{1,191}.$$

Співвідношення індексів у цій моделі повністю відповідає нормативній динамічній моделі (6.4). Отже, структура капіталу споживчого товариства у звітному році суттєво поліпшилася тому, що власний капітал зростав швидше за валюту балансу, а валюта — швидше за зобов'язання. Поліпшилась також і структура самих зобов'язань, оскільки всі зобов'язання зростали швидше, ніж поточні. Все це мало позитивний вплив на стан фінансів споживчого товариства.

Від характеру змін у структурі капіталу підприємства залежить фінансова рівновага його активів і пасивів. Для її оцінки використовують таку нормативну динамічну модель:

$$I_{BOK} > I_{OA} > I_{ПЗ}, \quad (6.5)$$

де I_{BOK} — індекс власного оборотного капіталу;

I_{OA} — індекс оборотних активів.

Якщо $I_{BOK} > I_{OA}$, зростає рівень самофінансування оборотних активів, а коли $I_{OA} > I_{ПЗ}$, збільшується абсолютна величина ВОК. Отже, дотримання підприємством моделі (6.5) забезпечує поліпшення стану рівноваги його активів і джерел їх фінансування, що

веде до зростання рівня задовільності структури балансу. І навпаки, тривале недотримання вимог нормативної динамічної моделі (6.5) призводить до розбалансування фінансів підприємства та незадовільної структури балансу.

Враховуючи динаміку показників, наведених у табл. 6.3 і 6.4, модель (6.5) для споживчого товариства у звітному році мала таке значення:

$$I_{\text{ВОК}}^0 < I_{\text{ОА}}^{1,793} > I_{\text{ПЗ}}^{1,191} .$$

Вона свідчить, що у зв'язку із значним поліпшенням структури капіталу фінансова рівновага активів і пасивів споживчого товариства у звітному році почала відновлюватись. Оборотні активи зростали швидше за поточні зобов'язання. Тому відновився і зростав ВОК.

Зміни, які відбулися у взаємозв'язках активу і пасиву балансу споживчого товариства за звітний рік, більш наочно можна побачити, порівнявши дані табл. 6.6. і 6.7.

Таблиця 6.6

**ЕКОНОМІЧНІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ АКТИВУ І ПАСИВУ БАЛАНСУ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА НА ПОЧАТОК ЗВІТНОГО РОКУ**

(тис. грн)

Розділи активу	Суми активів	Суми покриття активів	Суми джерел	Розділи пасиву
I. Необоротні активи	2072,2	1974,3	1974,3	I. Власний капітал
		97,9	—	II. Забезпечення наступних витрат і платежів
			—	III. Довгострокові зобов'язання
II. Оборотні активи	316,7	316,7	414,6	IV. Поточні зобов'язання
III. Витрати майбутніх періодів	—	—	—	V. Доходи майбутніх періодів
Баланс	2388,9	2388,9	2388,9	Баланс

Дані табл. 6.6 свідчать, що на початок року за відсутності у підприємства довгострокових зобов'язань власного капіталу не вистачало навіть на покриття необоротних активів. Поточні зобов'язання перевищували оборотні активи на 97,9 тис. грн. Ця сума була використана для покриття необоротних активів, що є ознакою незадовільної структури балансу споживчого товариства на початок року.

Дані табл. 6.7 показують, що на кінець звітного року структура покриття активів підприємства суттєво поліпшилася. Власного капіталу і довгострокових зобов'язань повністю вистачало для покриття необоротних активів. Відновилося самофінансування частини оборотних активів за рахунок власного капіталу.

Таблиця 6.7

**ЕКОНОМІЧНІ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ АКТИВУ І ПАСИВУ БАЛАНСУ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА НА КІНЕЦЬ ЗВІТНОГО РОКУ**

(тис. грн)

Розділи активу	Суми активів	Суми покриття активів	Суми джерел	Розділи пасиву
I. Необоротні активи	3372,3	3370,2 2,1	3444,3 — 2,1	I. Власний капітал II. Забезпечення наступних витрат і платежів III. Довгострокові зобов'язання
II. Оборотні активи	568,0	74,1 493,9	— 493,9	IV. Поточні зобов'язання
III. Витрати майбутніх періодів	—	—	—	V. Доходи майбутніх періодів
Баланс	3940,3	3940,3	3940,3	Баланс

Отже, проведений аналіз балансу споживчого товариства показав, що його фінансовий стан на початок звітного року був нестійким, а структура балансу незадовільною. На кінець року у зв'язку із зростанням обсягу діяльності, нарощуванням статутного і пайового капіталу та реінвестуванням прибутку, фінансовий стан товариства

значно покращився, а структура балансу стала задовільною. Однак для забезпечення фінансової стабільності у майбутньому підприємству необхідно вжити системних заходів для подолання негативних тенденцій, які намітились у його діяльності, пов'язаних із значним зростанням дебіторської заборгованості, сповільненням оборотності капіталу, зниженням рентабельності реалізації.

6.4. Аналіз фінансової стійкості підприємства за абсолютними і відносними показниками

Важливою складовою частиною методики аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання є аналіз фінансової стійкості. Основне його завдання — вивчення системи показників фінансової стійкості з метою її оцінки та регулювання.

Під фінансовою стійкістю розуміють здатність підприємства здійснювати і розвивати свою діяльність в умовах конкуренції та ринкової нестабільності, зберігаючи задовільну структуру капіталу та динамічну фінансову рівновагу активів і пасивів, що забезпечує нормальну ліквідність, поточну і перспективну платоспроможність.

Фінансова стійкість підприємства насамперед залежить від співвідношення власного капіталу і зобов'язань, темпів нагромадження власного капіталу і резервів, співвідношення довгострокових і поточних зобов'язань, достатності забезпечення матеріальних оборотних активів власним капіталом.

Необхідною передумовою забезпечення фінансової стійкості підприємства є його рентабельна робота і ефективне використання ресурсів у процесі господарської діяльності. Важливо також, щоб стан власного і позикового капіталу відповідав стратегічній меті розвитку підприємства, тобто щоб плани його розвитку мали достатнє фінансове забезпечення.

Фінансова стійкість підприємства найвищою є тоді, коли воно здатне розвиватися переважно за рахунок власних джерел фінансування. Таке підприємство повинно мати достатньо фінансових ресурсів, структура яких є досить гнучкою. За необхідності воно повинно мати змогу для отримання кредитів та їх повернення.

Однак не завжди і не всі суб'єкти господарювання здатні забезпечити належне дотримання цих умов. Залежно від цього в аналізі прийнято виокремлювати чотири типи фінансової стійкості суб'єктів господарювання, показані на рис. 6.4.



Рис. 6.4. Типи фінансової стійкості ліквідності і платоспроможності підприємства

Перший і другий типи фінансової стійкості характерні для нормального фінансового стану підприємства, а третій і четвертий — для нестійкого та кризового. Зовнішнім проявом фінансової стійкості є його платоспроможність, яка залежить від ступеня ліквідності активів підприємства.

Необхідно також зауважити, що кожному типу фінансової стійкості часто відповідає один з підходів до фінансування активів підприємства, прийнятих у фінансовому менеджменті: 1) консервативний; 2) поміркований; 3) агресивний; 4) крайньоагресивний. Зупинимося детальніше на кожному з них.

Фінансова стійкість підприємства вважається абсолютною (I тип) тоді, коли його поточна діяльність фінансується переважно за рахунок ВОК, а тому, воно не залежить від банківських кредитів, має абсолютну ліквідність і забезпечує поточну та перспективну платоспроможність. При цьому має дотримуватися таке співвідношення показників, розрахованих за даними бухгалтерського балансу:

$$\text{ЗМОА} < \text{ВОК}, \quad (6.6)$$

де ЗМОА — запаси матеріальних оборотних активів.

Фінансова стійкість підприємства вважається нормальною (II тип) тоді, коли його операційна діяльність фінансується за рахунок нормальних джерел фінансування запасів (НДФЗ). До них належать: ВОК; непрострочені банківські кредити, отримані для фінансування запасів, а також непрострочена кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги. При цьому підприємство має нормальну ліквідність і платоспроможність, а також достатньо рентабельною є його операційна діяльність. За другого типу фінансової стійкості має дотримуватися таке співвідношення показників:

$$\text{НДФЗ} > \text{ЗМОА} > \text{ВОК}. \quad (6.7)$$

Крім цього, повинна бути забезпечена нормальна ліквідність і платоспроможність.

Фінансовий стан підприємства вважається нестійким (III тип), якщо нормальних джерел не вистачає для фінансування поточної діяльності, є недостатньою ліквідність, виникає періодична неплатоспроможність, сповільнюється оборотність оборотних активів, а тому є потреба у залученні додаткових джерел фінансування. Однак при цьому є можливість відновлення платоспроможності. Тоді спостерігається таке співвідношення запасів матеріальних оборотних активів і нормальних джерел їх фінансування:

$$\text{ЗМОА} > \text{НДФЗ}. \quad (6.8)$$

Кризовий або критичний фінансовий стан (IV тип стійкості) є тоді, коли підприємство має високий рівень недостатку ліквідності та критичну чи надкритичну платоспроможність. Воно фактично є банкрутом або перебуває на грані банкрутства. У доповнення до нерівності (6.8) підприємство має хронічну прострочену заборгованість перед кредиторами, а відновлення платоспроможності без санації є майже неможливим.

Результати аналізу фінансової стійкості підприємства за абсолютними показниками джерел фінансування запасів узагальнюють в аналітичній табл.6.8, а для її складання, крім даних балансу (табл. 6.2), використовують форму № 1-Б статистичної звітності «Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість», в якій наводяться дані про наявність чи відсутність у підприємства простроченої кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги.

У нашому прикладі на початок року НДФЗ не вистачало для фінансування ЗМОА, що навіть за відсутності простроченої кредиторської заборгованості свідчить про нестійкий фінансовий стан підприємства. На кінець року його фінансова стійкість стала нормальною, що було пов'язано із значним зростанням НДФЗ, яких повністю вистачило для фінансування ЗМОА.

Таблиця 6.8

**ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА
ЗА ДЖЕРЕЛАМИ ФОРМУВАННЯ ЗАПАСІВ**

(тис. грн)

Показники	На поча- ток року	На кінець року	Відхилен- ня (+, -)
1. Власний оборотний капітал	–	74,1	+74,1
2. Короткострокові кредити банків під за- паси матеріальних оборотних активів	–	–	–
3. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	160,2	239,8	+79,6
4. Прострочена кредиторська заборгова- ність за товари, роботи, послуги	–	–	–
5. Нормальні джерела фінансування запасів (р. 1 + р. 2 + р. 3 – р. 4)	160,2	313,8	+153,6
6. Запаси матеріальних оборотних активів	225,2	295,2	+70,0
7. Різниця між сумами власного оборотного капіталу і запасів (р. 1 – р. 6)	–225,2	–221,1	+4,1
8. Різниця між сумою нормальних джерел фінансування запасів і сумою запасів мате- ріальних оборотних активів (р. 5 – р. 6)	–65,0	+18,6	+83,6
9. Тип фінансової стійкості	III (несгій- кий)	II (норма- льний)	–I

Розглянуту методику оцінки фінансової стійкості вперше навів у своїх працях проф. В. В. Ковальов. Вона набула подальшого розвитку у працях проф. А. Д. Шеремета і Р. С. Сайфуліна та інших дослідників.

Відносна простота цієї методики робить її доступною для використання як у зовнішньому, так і внутрішньому аналізі фінансового стану підприємства. Однак відомо, що чим простіший інструмент для вимірювання, тим менша його точність. У цьому полягає основний недолік розглянутої методики. Її застосування, як правило, обмежується експрес-аналізом, який проводиться для попередньої оцінки фінансової стійкості підприємства.

Для детальнішого вивчення фінансової стійкості, крім абсолютних показників, в аналізі використовують також і систему відносних показників, які називають фінансовими коефіцієнтами. Їх розрахунок здійснюється визначенням певних співвідношень між розділами або

групами статей балансу. Методика розрахунку фінансових коефіцієнтів, які використовуються для оцінки фінансової стійкості самостійних торговельних підприємств, наведена у табл. 6.9.

Серед коефіцієнтів першої групи одним з основних є коефіцієнт фінансової незалежності або автономії (K_a). Він показує, яку частку займає власний капітал у валюті балансу. Чим вище його значення, тим меншою є залежність підприємства від довгострокових і поточних зобов'язань. Мінімально достатнім значенням цього коефіцієнта вважається $K_a \geq 0.5$. Тоді кредитори можуть бути впевнені в тому, що весь позиковий капітал може бути компенсований власністю підприємства.

В оберненому порядку до коефіцієнта фінансової незалежності (автономії) розраховують коефіцієнт фінансової залежності ($K_{\Phi 3}$). Його нормативне значення становить: $K_{\Phi 3} \leq 2$.

Доповнювальним до розглянутих фінансових коефіцієнтів є коефіцієнт залучення зобов'язань (K_{33}). Він показує, яку частку займають всі зобов'язання підприємства у валюті балансу. Вважається нормою, якщо значення $K_{33} \leq 0,5$.

Найбільш наочно стан залежності підприємства від зобов'язань відображає коефіцієнт фінансового напруження (КФН), який виражає відношення всіх зобов'язань підприємства до власного капіталу. Для нього загальноприйнятими нормативними значеннями становить: $K_{\Phi H} \leq 1$. Якщо значення $K_{\Phi H} > 1$ і продовжує зростати, збільшується критична залежність підприємства від зовнішніх запозичень, що негативно впливає на його фінансову стійкість.

Наведені у таблиці фінансові коефіцієнти першої групи застосовуються для оцінки змін у структурі пасивів, а другої — для оцінки стану фінансової рівноваги активів і пасивів підприємства. Серед коефіцієнтів кожної з цих груп можна виокремити основні і допоміжні, які використовуються для деталізації основних.

Для характеристики участі довгострокових зобов'язань у фінансових ресурсах підприємства розраховують коефіцієнт залучення довгострокових зобов'язань ($K_{3д3}$). Він не має загальноприйнятих нормативних значень. Однак прийнято вважати, якщо за інших рівних умов цей коефіцієнт зростає ($K_{3д3} \uparrow$), то це сприяє поліпшенню структури пасивів підприємства.

Друга група наведених у табл. 6.9 коефіцієнтів характеризує стан фінансової рівноваги між активами і пасивами підприємства. Так, коефіцієнт інвестування (K_{IH}) показує, наскільки власний капітал покриває вкладення підприємства в необоротні активи. Він не має загальноприйнятих нормативних значень. Вважається, що чим більшим є його значення ($K_{IH} \uparrow$), тим краще для фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 6.9

**СИСТЕМА ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Показник	Формула для розрахунку показника	Умовні позначки
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
1. Показники, які характеризують структуру пасивів		
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), K_a	$\frac{ВК}{ВБ}$	ВК — власний капітал, тис. грн; ВБ — валюта балансу, тис. грн
Коефіцієнт фінансової залежності, $K_{ФЗ}$	$\frac{ВБ}{ВК}$	—
Коефіцієнт залучення зобов'язань, $K_{ЗЗ}$	$\frac{З}{ВБ}$	З — зобов'язання, тис. грн
Коефіцієнт фінансового напруження, $K_{ФН}$	$\frac{З}{ВК}$	—
Коефіцієнт залучення довгострокових зобов'язань, $K_{ЗДЗ}$	$\frac{ДЗ}{ВБ}$	ДЗ — довгострокові зобов'язання, тис. грн
2. Показники, які характеризують стан фінансової рівноваги активів і пасивів		
Коефіцієнт інвестування, $K_{ін}$	$\frac{ВК}{НА}$	НА — необоротні активи, тис. грн
Коефіцієнт маневреності власного капіталу, $K_{МВК}$	$\frac{ВОК}{ВК}$	ВОК — власний оборотний капітал, тис. грн
Коефіцієнт самофінансування оборотних активів, $K_{СОА}$	$\frac{ВОК}{ОА}$	ОА — оборотні активи, тис. грн
Коефіцієнт самофінансування запасів, $K_{СЗ}$	$\frac{ВОК}{ЗМОА}$	ЗМОА — запаси матеріальних оборотних активів, тис. грн
Коефіцієнт ліквідності власного оборотного капіталу $K_{ЛВОК}$	$\frac{ВОК}{ПЗ}$	ПЗ — поточні зобов'язання, тис. грн
Загальний коефіцієнт покриття, $K_{ЗП}$	$\frac{ОА}{ПЗ}$	—

Коефіцієнт маневреності власного капіталу ($K_{\text{МВК}}$) показує, яка частка власного капіталу підприємства знаходиться в оборотних активах, що дозволяє більш-менш вільно маневрувати нею залежно від зміни умов діяльності. Цей фінансовий коефіцієнт насамперед цікавить інвесторів. Він не має загальноприйнятого нормативного значення. Його зростання ($K_{\text{МВК}} \uparrow$) позитивно впливає на фінансовий стан підприємства.

Одним з основних серед показників другої групи є коефіцієнт самофінансування оборотних активів ($K_{\text{СОА}}$), який показує, наскільки ці активи фінансуються за рахунок власного капіталу підприємства. Оптимальні його значення для підприємств різних видів економічної діяльності є різними, а тому загальноприйнятих нормативних значень він не має. Його зростання ($K_{\text{СОА}} \uparrow$) завжди є бажаним, оскільки має значний позитивний вплив на фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Не випадково багато підприємств передбачають розмір участі власного капіталу у фінансуванні оборотних активів у своїх фінансових планах.

Доповнювальний до $K_{\text{СОА}}$ є коефіцієнт самофінансування ЗМОА ($K_{\text{СЗ}}$). Він поглиблює інформацію про рівень самофінансування оборотних активів. Зростання $K_{\text{СЗ}}$ є необхідним для оздоровлення фінансів суб'єкта господарювання. Як і попередній коефіцієнт, він не має загальноприйнятих нормативних значень. Однак в торгівлі часто планують не тільки участь власного капіталу в ЗМОА, але й в оплаті товарів, що розширює інформаційну базу для аналізу й оцінки фінансової стійкості торговельного підприємства.

У системі показників фінансової стійкості важливим є також коефіцієнт ліквідності ВОК ($K_{\text{ЛВОК}}$), який характеризує співвідношення ВОК і поточних зобов'язань підприємства. Зростання $K_{\text{ЛВОК}}$ свідчить про вищі темпи збільшення ВОК порівняно із зміною поточних зобов'язань, що веде до поліпшення динамічної рівноваги активів і пасивів підприємства. І навпаки, вищі темпи зростання зобов'язань порівняно з ВОК погіршують цю рівновагу. $K_{\text{ЛВОК}}$ не має загальноприйнятого нормативного значення. Позитивно оцінюють його зростання ($K_{\text{ЛВОК}} \uparrow$).

Останнім в переліку, але надзвичайно важливим для оцінки фінансової стійкості суб'єкта господарювання, є загальний коефіцієнт покриття ($K_{\text{ЗП}}$), який характеризує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань. Від цього залежить сума ВОК і стан задоволеності структури балансу. Загальноприйняте нормативне значення цього коефіцієнта становить: $K_{\text{ЗП}} \geq 2$. За умов кризового стану економіки нормативне його значення в урядових інструктивно-методичних матеріалах було знижене до 1,5.

Розглянута система коефіцієнтів всебічно характеризує фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Вона найбільш часто застосовується в аналізі. Однак перелік відносних показників фінансової стійкості цим не обмежується. Залежно від конкретної програми аналізу можуть визначатися й інші співвідношення розділів і груп статей балансу. Такі фінансові коефіцієнти виконують роль уточнювальних і доповнювальних до розглянутої системи показників, або застосовуються в інших підрозділах методики аналізу фінансового стану підприємства.

Необхідно також зауважити, що одні й ті ж фінансові коефіцієнти часто мають різні назви в економічній літературі, що створює деякі труднощі їх трактування як інструментів аналізу.

Для оцінки фінансової стійкості підприємства розглянуті фінансові коефіцієнти порівнюють:

— із загальноприйнятими нормативними значеннями, які вважаються достатніми для забезпечення нормального фінансового стану підприємства;

— з відповідними значеннями цих показників на попередні звітні дати;

— з аналогічними показниками інших однотипних підприємств, які працюють у подібних умовах;

— із середньогалузевими значеннями окремих з цих показників;

— з очікуваними показниками, передбаченими у фінансовому плані підприємства.

Останній тип порівнянь фінансових коефіцієнтів застосовується тільки у внутрішньому аналізі фінансового стану підприємства.

Результати розрахунку показників фінансової стійкості споживчого товариства за даними його балансу (табл. 6.2) наведені у табл. 6.10.

Серед показників, які характеризують структуру пасивів на початок року, відсутнє значення коефіцієнта залучення довгострокових зобов'язань ($K_{здз}$), тому, що у підприємства їх на цю дату не було. Фактичні значення інших коефіцієнтів першої групи показників як на початок, так і на кінець звітнього року були в межах загальноприйнятих нормативних значень. У звітньому році зріс коефіцієнт фінансової незалежності (K_a), зменшився коефіцієнт залучення зобов'язань ($K_{зз}$), а тому суттєво знизився коефіцієнт фінансового напруження ($K_{фн}$). Така динаміка цих коефіцієнтів свідчить про значне поліпшення у звітньому році структури пасивів підприємства, що сприяло зростанню його фінансової стійкості.

Споживчому товариству на початок року не вистачало власного капіталу для фінансування оборотних активів. У зв'язку з відсутністю ВОК на цю дату не були розраховані такі коефіцієнти другої групи показників фінансової стійкості, як коефіцієнт маневреності

власного капіталу ($K_{\text{МВК}}$), самофінансування оборотних активів ($K_{\text{СОА}}$), самофінансування запасів ($K_{\text{СЗ}}$), ліквідності власного оборотного капіталу ($K_{\text{ЛВОК}}$). Відновлення часткового самофінансування оборотних активів і сама наявність високих значень цих коефіцієнтів на кінець звітної року свідчить про деяке відновлення фінансової рівноваги між активами і пасивами підприємства.

Таблиця 6.10

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ, ЯКІ ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення (+,-)	Індекси динаміки
1. Показники, які характеризують структуру пасивів				
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), K_a	0,826	0,874	+0,048	1,058
Коефіцієнт фінансової залежності, $K_{\text{ФЗ}}$	1,210	1,144	-0,066	0,945
Коефіцієнт залучення зобов'язань, $K_{\text{ЗЗ}}$	0,174	0,126	-0,048	0,724
Коефіцієнт фінансового напруження, $K_{\text{ФН}}$	0,210	0,143	-0,067	0,681
Коефіцієнт залучення довгострокових зобов'язань, $K_{\text{ЗДЗ}}$	-	0,001	+0,001	-
2. Показники, які характеризують стан фінансової рівноваги активів і пасивів				
Коефіцієнт інвестування, $K_{\text{ІН}}$	0,953	1,021	0,068	1,071
Коефіцієнт маневреності власного капіталу, $K_{\text{МВК}}$	-	0,022	+0,022	-
Коефіцієнт самофінансування оборотних активів, $K_{\text{СОА}}$	-	0,130	+0,130	-
Коефіцієнт самофінансування запасів, $K_{\text{СЗ}}$	-	0,251	+0,251	-
Коефіцієнт ліквідності власного оборотного капіталу, $K_{\text{ЛВОК}}$	-	0,150	+0,150	-
Загальний коефіцієнт покриття, $K_{\text{ЗП}}$	0,764	1,150	+0,386	1,505

Це підтверджує також значна позитивна динаміка коефіцієнта загального покриття поточних зобов'язань. Однак на кінець звітної

го року значення цього важливого коефіцієнта було ще далеким від мінімально необхідного нормативного значення.

Порівнюючи результати аналізу фінансової стійкості споживчого товариства за абсолютними і відносними показниками, можна зробити висновок про їх неоднозначність. Аналіз відносних показників як і абсолютних підтверджує вихід споживчого товариства з фінансової кризи і поліпшення фінансового стану товариства. Однак аналіз системи фінансових коефіцієнтів всебічніше розкриває цей стан і показує слабкі місця фінансової стійкості підприємства як з боку фінансового забезпечення, так і фінансового регулювання. Тому методика аналізу фінансової стійкості за абсолютними показниками повинна доповнюватись аналізом фінансових коефіцієнтів, що дозволяє якнайповніше оцінити фінансову стійкість суб'єкта господарювання.

Необхідно також зауважити, що між розглянутими фінансовими коефіцієнтами є ціла система зв'язків, які доцільно використовувати для поглиблення аналізу фінансової стійкості. Наприклад, оцінка результатів фінансового забезпечення підприємства, яка характеризує зміну структури його фінансових ресурсів, може бути виражена такою динамічною моделлю:

$$I_{Кзз} = I_{Ка} \cdot I_{Кфн}, \quad (6.9)$$

де $I_{Кзз}$ — індекс динаміки коефіцієнта залучення зобов'язань;

$I_{Ка}$ — індекс динаміки коефіцієнта фінансової незалежності (автономії);

$I_{Кфн}$ — індекс динаміки коефіцієнта фінансового напруження.

Це означає, що нормальне динамічне співвідношення у структурі джерел фінансових ресурсів підприємства може бути досягнуте за умови, що темп зростання коефіцієнта фінансової незалежності (автономії) випереджує темп зростання коефіцієнта фінансового напруження.

Методика оцінки фінансової стійкості з використанням системи відносних показників є ґрунтовнішою порівняно з методикою її оцінки за абсолютними показниками. Однак і методика оцінки з використанням фінансових коефіцієнтів має свої недоліки. Різна спрямованість коефіцієнтів, відмінність у рівнях критичних значень часто роблять неможливим чітке визначення на їх основі типу фінансової стійкості підприємства. Крім цього, отримання правильних висновків ускладнюється тим, що ті ж самі зміни значень фінансових коефіцієнтів можуть бути наслідками впливу різних факторів.

Розглянуті методики оцінки фінансової стійкості знайшли широке застосування у ретроспективному аналізі фінансового стану

суб'єктів господарювання. Однак для поточного управління фінансовою стійкістю цього недостатньо. Необхідно своєчасно фіксувати зміни в результатах фінансово-господарської діяльності підприємств з метою попередження і недопущення порушень фінансової рівноваги. Для цього необхідний моніторинг і діагностика фінансової стійкості підприємства впродовж періоду діяльності, а не тільки після складання квартальної чи річної звітності. Тут пріоритетного значення набуває використання в аналізі нормативних динамічних моделей стратегічного регулювання фінансової стійкості суб'єкта господарювання.

Оскільки більшість підприємств щомісячно завершують цикл облікових робіт і складають оборотну відомість за синтетичними рахунками, то це дає можливість кожного місяця складати баланс і відстежувати дотримання підприємством системи основних динамічних нормативних моделей фінансової стійкості:

$$I_{Ka} > I_{Kfn}; \quad (6.10)$$

$$I_{Kлвok} > I_{Kcoa} > I_{Kмвк}; \quad (6.11)$$

де I_{Ka} — індекс коефіцієнта фінансової незалежності (автономії);

I_{Kfn} — індекс коефіцієнта фінансового напруження;

$I_{Kлвok}$ — індекс коефіцієнта ліквідності власного оборотного капіталу;

I_{Kcoa} — індекс коефіцієнта самофінансування оборотних активів;

$I_{Kмвк}$ — індекс коефіцієнта маневреності власного капіталу.

Співвідношення індексів динаміки фінансових коефіцієнтів у моделі 6.10 означає, що нормальних динамічних змін у структурі джерел фінансових ресурсів можна досягнути за умови, якщо темп зростання коефіцієнта автономії (K_a) випереджає темп зростання коефіцієнта фінансового напруження (K_{fn}), а значить і динаміку залучення позикового капіталу у загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства.

Модель 6.11 відображає нормальне динамічне співвідношення змін у структурі капіталу, вкладеного у майно підприємства, дотримання якого разом з попередньою моделлю (6.10) забезпечує позитивну динаміку стану фінансової рівноваги активів і пасивів, як основної ознаки поліпшення його фінансової стійкості. Повна рівновага фінансового забезпечення і фінансового регулювання досягається за умови, якщо фактичне значення коефіцієнта самофінансування оборотних активів (K_{coa}) не менше 0,5, тобто досягає мінімального нормативного значення коефіцієнта автономії (K_a).

Розвиток фінансової діагностики на основі моніторингу дотримання нормативних динамічних моделей стратегічного регулюван-

ня фінансової стійкості (6.10 і 6.11), а також розглянутих раніше (6.3, 6.4 і 6.5) сприятиме поліпшенню оперативного управління фінансовою стійкістю підприємств.

Стійкість фінансового стану може бути відновлена за умови:

- обґрунтованого зменшення запасів і витрат до нормативного рівня;
- прискорення оборотності капіталу, вкладеного в оборотні активи;
- примноження ВОК за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел.

6.5. Аналіз необоротних активів

Необоротні активи підприємства — це сукупність господарських засобів, що використовуються протягом тривалого часу, вартість яких поступово зменшується у зв'язку із фізичним і моральним зносом. Від забезпеченості підприємства необоротними активами та ефективності їх використання багато в чому залежить господарська діяльність та фінансовий стан підприємства.

За формою функціонування у процесі господарської діяльності підприємства необоротні активи поділяються на матеріальні, нематеріальні і фінансові. Матеріальні необоротні активи у балансі представлені основними засобами і незавершеним будівництвом. Нематеріальні активи охоплюють права на об'єкти інтелектуальної власності, патенти, ліцензії, торгові знаки, знаки обслуговування та ін. Фінансові необоротні активи представлені у балансі довгостроковими фінансовими інвестиціями, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент і обліковуються методом участі в капіталі.

Під час аналізу необоротних активів за даними фінансової звітності необхідно дати оцінку змінам в їх обсязі і структурі, вивчити стан та ефективність використання. При цьому значну увагу приділяють основним засобам, які становлять основу матеріально-технічної бази будь-якого підприємства. У фінансовому аналізі і менеджменті основні засоби розглядають як об'єкт вкладання капіталу, а тому їх називають основним капіталом, а у податковому законодавстві — основними фондами.

Оборотність капіталу підприємства залежить від структури активів, частки в них необоротних активів та їх складу. У нашому прикладі згідно з даними табл. 6.4 частка необоротних активів у всіх активах споживчого товариства на кінець звітного року становила 85,6 %. У практиці економічної роботи за такої високої частки необоротних активів у майні підприємства прийнято вважати, що

воно має «важку» структуру активів. «Легкою» структура активів вважається тоді, коли їх частка у майні підприємства є не більшою за 40 %.

«Важка» структура активів споживчого товариства свідчить про їх низьку мобільність. Разом з тим, як показують дані табл. 6.4, у звітному році частка необоротних активів у майні товариства знизилась на 1,2 %. Це сприяло деякому полегшенню структури активів та зростанню їх мобільності.

Зміни в складі і структурі необоротних активів споживчого товариства у звітному році характеризують показники, наведені у табл. 6.11, яка складена за даними балансу (табл. 6.2).

Таблиця 6.11

**СКЛАД І ДИНАМІКА НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Статті необоротних активів	На початок періоду		На кінець періоду		Відхилення (+,-)		Темп зростання, %
	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	
Нематеріальні активи	–	–	–	–	–	–	–
Незавершене будівництво	–	–	–	–	–	–	–
Основні засоби	1733,3	83,6	1950,0	57,8	+216,7	-25,8	112,5
Довгострокові фінансові вкладення	338,9	16,4	1422,3	42,2	+1083,4	+25,8	419,7
Всього	2072,2	100,0	3372,3	100,0	+1300,1	–	162,7

Як видно з таблиці, необоротні активи товариства склалися лише з основних засобів і довгострокових фінансових вкладень. При цьому частка основних засобів у необоротних активах знизилася на 25,8 % і відповідно збільшилася частка довгострокових фінансових вкладень, темп зростання яких у звітному році майже у чотири рази перевищував темп зростання основних засобів.

Збільшення у звітному році довгострокових фінансових вкладень товариства на 1083,4 тис. грн свідчить про відволікання значних коштів від основної операційної діяльності. Це може мати суттєвий вплив на фінансовий стан підприємства, оскільки частка цієї статті у валюті балансу зросла до 36,1 %. Характер такого впливу залежить від ефективності довгострокових фінансових вкладень.

Якщо їх рентабельність не нижча від рентабельності власної операційної діяльності і не виникає проблем з фінансуванням, тоді збільшення довгострокових фінансових вкладень має позитивний вплив на результати діяльності підприємства. Однак довгострокові фінансові вкладення повинні оцінюватися не тільки за рівнем їх рентабельності за різних альтернативних варіантів здійснення, але і з врахуванням стратегічних завдань розвитку підприємства.

У складі необоротних активів споживчого товариства відсутні нематеріальні активи, що опосередковано характеризує вибрану ним стратегію діяльності як неінноваційну, бо воно не вкладає кошти у патенти, ліцензії та іншу інтелектуальну власність.

Для оцінки змін в складі і структурі основних засобів (основного капіталу) підприємства за звітний рік використовують дані другого розділу форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності», які узагальнюють у табл. 6.12.

Таблиця 6.12

**ПОЕЛЕМЕНТНА СТРУКТУРА ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Групи основного капіталу	На початок періоду		На кінець періоду		Відхилення (+,-)		Темп зростання, %
	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	
Будинки, споруди та передавальні пристрої	3316,3	83,6	3741,6	83,8	+425,3	+0,2	112,8
Машини та обладнання	353,4	8,9	388,1	8,7	+34,7	-0,2	109,8
Транспортні засоби	196,2	5,0	236,7	5,3	+40,5	+0,3	120,6
Інші основні засоби	100,4	2,5	96,9	2,2	-3,5	-0,3	96,5
Всього	3966,3	100,0	4463,3	100,0	+497,0	-	112,5

Як видно з таблиці, основний капітал товариства у звітному році збільшився на 497,0 тис. грн, або на 12,5 %. Переважно його зро-

стання відбулося у пасивній частині (будинки, споруди), яка зросла на 425,3 тис. грн. Решта приросту в сумі 71,7 тис. грн, припадає на машини, обладнання і транспортні засоби. Однак це не привело до значних змін у структурі основного капіталу споживчого товариства. На кінець звітного року вона була такою ж «важкою» як і на початок, оскільки частка будинків і споруд в основному капіталі товариства становила 83,8 %.

З метою оцінки стану основного капіталу підприємства розраховують такі показники: коефіцієнт зношеності; коефіцієнт оновлення; коефіцієнт вибуття основних засобів.

Для характеристики ефективності використання основного капіталу застосовують показники: коефіцієнт фондівдачі; коефіцієнт фондомісткості; період оновлення; коефіцієнт рентабельності основних засобів.

Для оцінки стану і ефективності використання основного капіталу підприємства названі показники доцільно розраховувати не тільки за всіма основними засобами, але і окремо за активною їх частиною (машинами та обладнанням). Методика розрахунку цих показників розкрита у табл. 6.13. У ній наведені результати розрахунку показників стану та ефективності використання основних засобів за даними річної фінансової звітності споживчого товариства.

Дані таблиці засвідчують, що зношеність основних засобів споживчого товариства на кінець звітного року становила 56,3 %. За рік цей показник майже не змінився незважаючи на те, що основні засоби товариства у звітному періоді були оновлені на 16,7 %, а машини та устаткування на 9,3 %.

Позитивним є те, що період оновлення всіх основних засобів, а особливо машин і устаткування, у звітному році дещо скоротився. При цьому зріс коефіцієнт фондівдачі всього основного капіталу споживчого товариства (+0,0407), а також коефіцієнт фондівдачі активної його частини (+0,6156). Відповідно до цього знизився коефіцієнт фондомісткості чистого доходу (виручки) від реалізації (-0,0747).

У звітному році майже у п'ять раз зросло значення коефіцієнта фондорентабельності основних засобів споживчого товариства, розрахованого за прибутком від операційної діяльності. Цей показник насамперед залежить від зміни фондівдачі і рентабельності реалізації. Ця залежність виражається формулою:

$$K_{\text{фр}} = K_{\text{фв}} \cdot K_{\text{рр}}, \quad (6.12)$$

де $K_{\text{фр}}$ — коефіцієнт фондорентабельності;
 $K_{\text{фв}}$ — коефіцієнт фондівдачі;
 $K_{\text{рр}}$ — коефіцієнт рентабельності реалізації.

Таблиця 6.13

ПОКАЗНИКИ СТАНУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СПОЖИВЧОГО
ТОВАРИСТВА ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+,-)	Темп зростання, %
1	2	3	4	5
Вихідні дані				
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	2797,8	3199,1	+401,3	114,3
2. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн, у тому числі:	3895,1	4214,8	+319,7	108,2
2.1. Активної частини (машин і устаткування), тис. грн	349,1	370,7	+21,6	106,2
3. Первісна (переоцінена) вартість основних засобів, тис. грн, у тому числі:	3966,3	4463,3	+497,0	112,5
3.1. Машин і устаткування	353,4	388,1	+34,7	109,8
4. Надійшло основних засобів, тис. грн, у тому числі:	625,3	757,9	+132,6	121,2
4.1. Машин і устаткування	30,6	36,0	+6,0	117,6
5. Вибуло основних засобів, тис. грн, у тому числі:	180,4	260,9	+80,5	144,6
5.1. Машин і устаткування	8,7	1,3	-7,4	14,9
6. Залишкова вартість основних засобів, тис. грн	1733,3	1950,0	+216,7	112,5
7. Сума нарахованого зносу (р. 3 – р. 6), тис. грн	2233,0	2513,3	+280,3	112,6
8. Операційний прибуток, тис. грн	12,7	67,8	+43,8	533,8

Розрахункові коефіцієнти							
1. Коефіцієнт фондоддачі (р.1/р.2) грн, у тому числі:	0,7183	0,7590	+0,0407	105,7			
1.1. Активної частини основних засобів (р.1/р.2.1), грн	8,0143	8,6299	+0,6156	107,7			
2. Коефіцієнт фондомісткості (р.2/р.1), грн	1,3922	1,3175	-0,0747	94,6			
3. Коефіцієнт зношеності основних засобів (р.7/р.3), частки одиниці	0,5630	0,5631	+0,0001	100,0			
4. Коефіцієнт оновлення (р.4/р.3), частки одиниці, у тому числі:	0,1576	0,1698	+0,0122	107,7			
4.1. Машин і устаткування (р.4.1/р.3.1)	0,0866	0,0927	+0,0061	107,0			
5. Коефіцієнт вибуття (р.5/р.3), частки одиниці, у тому числі:	0,0455	0,0584	0,0129	128,4			
5.1. Машин і устаткування (р.5.1/р.3.1)	0,0246	0,0033	-0,0213	13,4			
6. Коефіцієнт придатності основних засобів (1,0-р.3)	0,4370	0,4369	-0,0001	100,0			
7. Період оновлення основних засобів (1/р.4), років, у тому числі:	6,3	5,9	-0,4	93,6			
7.1. Період оновлення машин і устаткування (1/р.4.1), років	11,5	10,8	-0,7	93,9			
8. Коефіцієнт фондорентабельності (р.8/р.2), частки одиниці	0,0033	0,0161	+0,0128	487,9			

Для визначення впливу факторів на зміну коефіцієнта фондорентабельності складають табл. 6.14.

Таблиця 6.14

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ФАКТОРІВ
НА ЗМІНУ ФОНДОРЕНТАБЕЛЬНОСТІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+,-)
Коефіцієнт фондовіддачі основних засобів, $K_{фв}$	0,7183	0,7590	+0,0407
Коефіцієнт рентабельності реалізації, $K_{рр}$	0,0045	0,0212	+0,0167
Коефіцієнт фондорентабельності основних засобів, $K_{фр}$	0,0033	0,0161	+0,0128
Зміна фондорентабельності основних засобів за рахунок: а) зміни рівня фондovіддачі, $\Delta K_{фв}$	$(K_{фв1} - K_{фв0})K_{рр0}$ $(0,7596 - 0,7183) \cdot 0,0045$		+0,0002
б) зміни рівня рентабельності реалізації, $\Delta K_{рр}$	$(K_{рр1} - K_{рр0}) \cdot K_{фв1}$ $(0,0212 - 0,0045) \cdot 0,7590$		+0,0126

Результати проведеного факторного аналізу з використанням способу абсолютних різниць показали, що зростання фондорентабельності основних засобів підприємства у звітному році (+0,0128) відбулося за рахунок позитивного впливу на цей показник як зростання рентабельності реалізації (+0,0126), так і збільшення фондovіддачі (+0,0002). При цьому збільшення рентабельності реалізації товарів мало вирішальний вплив на позитивну динаміку фондорентабельності основних засобів підприємства.

Отже, результати аналізу засвідчують, що незважаючи на високу зношеність основного капіталу споживчого товариства, ефективність його використання у звітному році поліпшилася. Це позитивно вплинуло на якісні фінансові показники роботи товариства.

6.6. Аналіз стану оборотних активів та їх оборотності

У торгівлі порівняно з іншими галузями економіки частка оборотних активів у майні підприємств є найвищою. Від складу, розміщення, ефективності використання та структури джерел фінан-

сування оборотних активів безпосередньо залежить фінансовий стан підприємств.

Система управління оборотними активами становить найбільшу частину операцій фінансового менеджменту. Мета управління оборотними активами полягає у формуванні необхідного підприємству обсягу і складу оборотних активів та підтриманні оптимальної структури джерел їх фінансування. Важливу роль у вирішенні цих завдань відіграє аналіз стану оборотних активів та їх оборотності.

Кругообіг капіталу, що відбувається у процесі господарської діяльності підприємств, зумовлює нерівномірну зміну обсягів різних видів оборотних активів і відповідні зміни в їх структурі. Змінюється співвідношення матеріальних запасів, грошових коштів, розрахунків з дебіторами та інших активів, а також окремих статей балансу. Тому, аналізуючи оборотні активи, необхідно спочатку дати оцінку змін, що відбулися в їх обсязі і структурі за звітний період, визначити, як ці зміни вплинули на оборотність активів та фінансовий стан підприємства. Для цього за даними другого розділу активу балансу складають аналітичну табл. 6.15.

За даними такої таблиці дають оцінку змін, що відбувалися в обсязі і структурі оборотних активів за звітний період. При цьому позитивно оцінюють збільшення часток тих статей активів, оборотність яких є вищою. І, навпаки, негативно оцінюють зростання сум і часток статей з низькою оборотністю, особливо тих, які пов'язані з іммобілізацією коштів з обороту на цілі не передбачені фінансовим планом. До таких належить дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги з високими термінами непогашення, а також інша поточна дебіторська заборгованість. Остання містить: суми штрафних санкцій, що визнані і підлягають відшкодуванню постачальниками чи іншими організаціями, а також заборгованість з відшкодування нестач, розтрат, крадіжок тощо. Загалом негативно оцінюють також збільшення сум за статтею «Інші оборотні активи», яка містить грошові кошти в дорозі, податкові зобов'язання та оборотні активи, що не увійшли в інші статті оборотних активів.

Що стосується виробничих запасів, готової продукції, товарних запасів, то їх збільшення оцінюється як зростання виробничого чи торговельного потенціалу підприємства. Однак ця оцінка повинна ще уточнюватись у процесі подальшого аналізу.

Для більшої наочності зміни у структурі оборотних активів підприємства доцільно подати у вигляді діаграми, показаної на рис. 6.5.

Таблиця 6.15

**ЗМІНИ В ОБ'ЄЗІ І СТРУКТУРІ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЗА ЗВІТНИЙ РІК**

Оборотні активи	На початок року		На кінець року		Відхилення (+,-)	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %
1. Запаси	225,2	71,11	295,2	51,97	+70,0	-19,14
у тому числі:						
1.1. Виробничі за- паси	52,0	16,42	63,0	11,09	+11,0	-5,33
1.2. Незавершене виробництво	–	–	11,3	1,99	+11,3	+1,99
1.3. Готова проду- кція	–	–	0,3	0,05	+0,3	+0,05
1.4. Товари	173,2	54,69	220,6	38,84	+47,4	-15,85
2. Дебіторська за- боргованість	89,2	28,16	263,1	46,32	+173,9	+18,16
у тому числі:						
2.1. За товари, ро- боти, послуги	17,5	5,52	14,7	2,59	-2,8	-2,94
2.2. За розрахун- ками з бюджетом	1,1	0,35	1,1	0,19	–	-0,15
2.3. Із внутрішніх розрахунків	9,0	2,84	193,7	34,1	+184,7	+31,26
2.4. Інша поточна заборгованість	61,6	19,45	53,60	9,44	-8,0	-10,01
3. Грошові кошти та їх еквіваленти	2,3	0,73	9,7	1,71	+7,4	+0,98
4. Інші оборотні активи	–	–	–	–	–	–
Всього оборотних активів	316,7	100,0	568,0	100,0	251,3	–

Оцінивши зміни в обсязі і структурі оборотних активів, приступають до аналізу запасів. Більш детальна інформація про виробничі запаси наводиться у розділі VIII Приміток до річної фінансової звітності. Вона дає можливість глибше аналізувати зміни, що відбулися в обсязі і структурі виробничих запасів на початок і кінець року. Однак це ще не дає можливості оцінити їх достатність і оптимальність структури запасів для забезпечення нормального виробничого чи торговельного процесу. Для цього необхідно фактичну наявність матеріальних запасів за їх видами порівняти з нормативами цих за-

пасів. Такі порівняння можуть проводитися тільки під час внутрішнього аналізу фінансового стану за умови, що на підприємстві здійснюється планування оборотних активів. Такі нормативи запасів розробляються поквартально в сумі і днях до обороту.

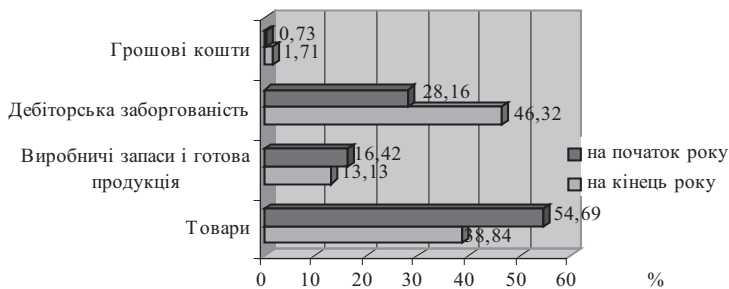


Рис. 6.5. Зміни у структурі оборотних активів споживчого товариства за звітний період

У процесі аналізу фактичні запаси сировини матеріалів, готової продукції чи товарів на кінець звітного періоду порівнюють з нормативами наступного за звітною датою кварталу як в сумі, так і в днях до обороту. Це дає можливість зробити висновки про достатність запасів для виробничої чи торговельної діяльності підприємства.

Для визначення фактичного запасу в днях залишок цього чи іншого виду ЗМОА ділять на плановий одноденний оборот наступного кварталу. Аналізуючи стан запасів на внутрішньоквартальні дати, фактичні запаси порівнюють з нормативом поточного кварталу.

Для ґрунтовнішої оцінки стану запасів підприємства необхідно за даними обліку провести аналіз достатності запасів за галузями діяльності, структурними підрозділами підприємства. Наприклад, у торгівлі аналіз товарних запасів проводиться за кожним магазином, відділом секцією, як загалом, так і за групами товарів. Такий аналіз носить техніко-економічний характер, а тому він виходить за межі аналізу фінансового стану підприємства. Він проводиться під час вивчення факторів, які впливають на товарооборот торговельного підприємства (див. §3.4).

На ефективність роботи підприємства негативно впливають як значні надлишки запасів сировини, матеріалів, товарів та інших видів ЗМОА, так і суттєва недостатність їх обсягів порівняно з нормативами.

Інші статті оборотних активів (за винятком залишків грошей в касі, на який установлюється ліміт) не нормуються. У процесі аналізу вивчають тільки їх динаміку. При цьому особливу увагу приділяють аналізу кожного виду дебіторської заборгованості.

За даними розділу IX Приміток до річної фінансової звітності дають оцінку складу дебіторської заборгованості за строками її непогашення. За цією ознакою її поділяють на заборгованість, не погашену до 3х місяців, від 3-6 і від 6-12 місяців. Збільшення в дебіторській заборгованості часток із значними термінами непогашення оцінюється негативно, тому що це свідчить про іммобілізацію капіталу підприємства з обороту.

Зменшення дебіторської заборгованості, пов'язане із списанням безнадійних боргів, не може мати позитивної оцінки.

Аналізуючи прострочену дебіторську заборгованість, необхідно за даними аналітичного обліку розрахунків з дебіторами розглянути кожного боржника окремо, щоб виявити причини виникнення заборгованості, реальність кожного боргу, а також оцінити достатність заходів, вжитих для стягнення боргів. Для цього використовують прийоми документальної ревізії.

Необхідно також зауважити, що збільшення резерву сумнівних боргів свідчить про погіршення стану розрахунків, оскільки при цьому зростає коефіцієнт сумнівності дебіторської заборгованості.

Аналізуючи стан залишків готівки за даними балансу, необхідно мати на увазі, що вправний фінансовий менеджер намагається зберігати на рахунках в банку і в касі лише мінімальну суму грошей. Вона повинна бути достатньою для проведення першорядних платежів і забезпечення поточної збалансованості грошових потоків підприємства.

Якщо впродовж тривалого часу на рахунках підприємства є великі залишки грошей, то це може бути наслідком неправильного використання оборотного капіталу. Згідно з вимогами фінансового менеджменту частка грошових коштів та їх еквівалентів не повинна перевищувати 5 % у всіх оборотних активах підприємства. Значний надлишок поточної ліквідності вважається негативним явищем.

Під час аналізу оборотних активів підприємства значну увагу приділяють вивченню їх оборотності. Від того, наскільки швидко капітал вкладений в оборотні активи, перетворюється у грошові кошти, залежать найважливіші фінансові показники діяльності підприємства.

Для аналізу оборотності оборотних активів використовують три групи показників:

- 1) загальні показники оборотності всіх оборотних активів;
- 2) показники — складники загальної оборотності активів;
- 3) часткові показники оборотності окремих видів оборотних активів.

Перша група охоплює два показники оборотності:

— загальний показник оборотності всіх оборотних активів у днях;

— коефіцієнт оборотності оборотних активів у разях.

Показник загальної оборотності всіх оборотних активів у днях характеризує середній час авансування коштів в обороті підприємства. Його розраховують діленням середнього залишку всіх оборотних активів на одноденний чистий дохід (виручку) від реалізації.

Коефіцієнт оборотності активів показує, скільки раз вони зробили повний кругообіг у звітному періоді. Він розраховується діленням чистого доходу (виручки) від реалізації на середню величину оборотних активів. Його ще можна визначити діленням кількості днів у періоді на загальну оборотність активів у днях.

Кількість днів у періоді умовно приймається для місяця 30, кварталу — 90, року — 360 днів.

Середню величину оборотних активів визначають на основі даних балансу способом простої середньої за сумою активів на початок і кінець звітного періоду, поділеною на два. Більш точний розрахунок середньої величини активів за півріччя, дев'ять місяців чи рік може бути проведений з використанням даних квартальних балансів. Тоді величина активів визначається за формулою середньої хронологічної (3.17).

Показники оборотності всіх оборотних активів підприємства у звітному періоді порівнюють з їх оборотністю в попередні періоди, а також з відповідними показниками інших підприємств, які є близькими за своїми параметрами й умовами діяльності, або із середньогалузевими показниками.

Прискорення оборотності оборотних активів веде до відносного вивільнення коштів з обороту і навпаки, сповільнення оборотності вимагає додаткового залучення коштів в оборот. Тому під час аналізу інтенсивності використання оборотних активів визначають вплив зміни їх оборотності на обсяг оборотного капіталу. Щоб визначити суму відносного вивільнення коштів з обороту чи додаткового їх залучення в оборот за час тривалості одного кругообігу активів, необхідно фактичний чистий одноденний дохід (виручку) від реалізації звітного періоду помножити на кількість днів прискорення чи сповільнення оборотності активів. Якщо такий розрахунок проводиться за

весь звітний період, отриманий результат множать на коефіцієнт оборотності оборотних активів у звітному періоді.

Розрахунок оборотності активів, а також вплив зміни цього показника на обсяг оборотного капіталу підприємства показано у табл. 6.16.

Таблиця 6.16

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ ОБОРОТНОСТІ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ І ПОПЕРЕДНЬОМУ РОКАХ

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+,-)	Темп зростання, %
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	2797,8	3199,1	+401,3	114,3
2. Одноденний оборот, тис. грн (р.1:360)	7,8	8,9	+1,1	114,3
3. Середньорічна величина оборотних активів, тис. грн	310,5	442,3	+131,8	142,4
4. Коефіцієнт оборотності оборотних активів, рази (р.1:р.3)	9,0	7,2	-1,8	80,0
5. Оборотність оборотних активів, у днях (р.3:р.2)	39,8	49,7	+9,9	124,9
Вивільнено (-) або додатково залучено (+) оборотних коштів внаслідок зміни оборотності, тис. грн: за один оборот	-	+88,1	-	-
за рік	-	+634,3	-	-

Дані цієї таблиці свідчать, що порівняно з попереднім роком тривалість одного обороту оборотних активів збільшилася на 9,9 дня. Це означає, що капітал, вкладений у звітному році в оборотні активи, проходить повний цикл і знову набував грошову форму на 9,9 дня довше, ніж у попередньому році. Основною причиною сповільнення оборотності було те, що середня величина оборотних активів у цінах звітного року зросла на 42,4 %, тоді як обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації збільшився на 14,3 %.

Внаслідок цього, для підтримання торговельно-виробничої діяльності споживчого товариства виникла необхідність додаткового залучення коштів в оборот на суму 88,1 тис. грн (8,9 x 9,9). Якщо взяти до уваги, що коефіцієнт оборотності оборотних активів у звітному році становив 7,2 раза, то сума додатково залучених за весь

рік коштів становить 637,3 тис. грн (88,1 x 7,2). А це було основною причиною значного збільшення кредиторської заборгованості споживчого товариства за товари, роботи, послуги.

Швидкість обертання оборотних активів підприємства залежить від сукупного впливу різноспрямованих чинників як внутрішніх, так і зовнішніх. До перших слід віднести галузеву структуру діяльності торговельного підприємства (торгівля, ресторанне господарство, виробництво та ін.) масштаби діяльності, ефективність управління тощо. Значний вплив на оборотність активів мають умови, в яких здійснюється господарська діяльність, а вони залежать від економічної ситуації в країні. Так, високий рівень інфляції, розлагодженість господарських зв'язків, криза платежів, зниження платоспроможного попиту населення, що спостерігаються в умовах економічної кризи, негативно впливають на оборотність активів. Разом з тим, необхідно зауважити, що оборотність активів у значній мірі залежить і від рівня організації торговельно-виробничих процесів і стану менеджменту на підприємстві і, передусім, від ефективності управління оборотними активами.

Більшість із розглянутих чинників мають не прямий, а опосередкований вплив на оборотність активів. Тому у факторному аналізі оборотності активів обмежуються розрахунком впливу зміни середнього залишку оборотних активів і обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації на їх оборотність. Враховуючи детерміновану залежність між цими показниками, розрахунок впливу факторів здійснюють одним із прийомів прямого детермінованого факторного аналізу — найчастіше способом ланцюгових підстановок.

Окремі види оборотних активів мають різну швидкість обертання. Тому для детальнішого вивчення причин зміни показника загальної оборотності активів необхідно дати оцінку оборотності кожного з видів активів. Для цього розраховують показники — складики загальної оборотності активів, які належать до другої групи показників оборотності. Їх визначають діленням середніх залишків окремих видів або груп оборотних активів на чистий одноденний дохід (виручку) від реалізації. При цьому середні залишки окремих видів активів розраховують на основі балансів таким же способом, які середньої величини всіх активів. Одноденний дохід (виручка) від реалізації визначається так, як це показано у табл. 6.16.

Оборотність окремих видів оборотних активів показує участь кожного з них у загальній тривалості одного обороту всіх оборотних активів. Результати розрахунку складових загальної оборотності оборотних активів споживчого товариства наведені у табл. 6.17.

Таблиця 6.17

**СКЛАДОВІ ЗАГАЛЬНОЇ ОБОРОТНОСТІ АКТИВІВ СПОЖИВЧОГО
ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ І ПОПЕРЕДНЬОМУ РОКАХ**

Оборотні активи	Середньорічна ва- ртість оборотних активів, тис. грн		Тривалість обороту, у днях			Вивільнено (-) або додатково залучено (+) оборотного ка- піталу, тис. грн
	попе- редній рік	звітний рік	попе- ред- ній рік	звіт- ний рік	від- хи- лення (+,-)	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
1. Запаси	213,6	260,2	27,4	29,2	+1,8	+16,0
у тому числі:						
1.1. Виробничі запаси	42,6	57,5	5,5	6,5	+1,0	+8,9
1.2. Незавершене ви- робництво	–	5,6	–	0,6	+0,6	+5,3
1.3. Готова продукція	3,4	0,2	0,4	0,02	–0,4	–3,5
1.4. Товари	167,6	196,9	21,5	22,1	+0,6	+5,3
2. Дебіторська заборго- ваність	93,8	176,1	12,0	19,8	+7,8	+69,4
у тому числі:						
2.1. За товари, роботи, послуги	10,8	16,1	1,4	1,8	+0,4	+3,5
2.2. За розрахунками з бюджетом	1,5	1,1	0,2	0,1	–0,1	–0,9
2.3. Із внутрішніх роз- рахунків	21,4	101,3	2,7	11,4	+8,7	+77,4
2.4. Інша поточна забо- ргованість	60,1	57,6	7,7	6,5	–1,2	–10,6
3. Грошові кошти та їх еквіваленти	3,1	6,0	0,4	0,7	+0,3	+2,7
4. Інші оборотні активи	–	–	–	–	–	–
Всього оборотних акти- вів	310,5	442,3	39,8	49,7	+9,9	+88,1

Дані таблиці показують, що сповільнення оборотності у звітному році спостерігалось щодо більшості видів оборотних активів. Найбільше сповільнення оборотності було допущено за дебіторською заборгованістю із внутрішніх розрахунків, середній термін погашення якої зріс на 8,7 дня, а також за виробничими запасами, тривалість обороту яких збільшилася на один день. Це мало вирішальний вплив на погіршення загального показника оборотності всіх оборотних активів. Для поліпшення ситуації з оборотністю саме цим статтям має бути приділена першорядна увага менеджменту споживчого товариства.

У процесі аналізу складових загальної оборотності активів можуть використовуватися також коефіцієнти оборотності основних груп оборотних активів, такі як коефіцієнт оборотності запасів і коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Крім розглянутих показників, в аналізі використовують також часткові показники оборотності, які належать до показників третьої групи. Вони враховують специфічні особливості обертання кожного виду оборотних активів. Наприклад, тривалість одного обороту тари, що підлягає поверненню тарозбиральним підприємствам чи постачальникам, розраховують діленням середнього залишку цієї тари у звітному періоді на одноденний оборот підприємства з її відвантаження. Оборотність товарів визначають: ділення їх середніх запасів на одноденний товароборот, а оборотність сировини — діленням її середніх залишків на одноденний оборот з її використання на виробничі потреби.

Необхідно зауважити, що вивчення часткових показників оборотності окремих видів оборотних активів виходить за межі методики аналізу фінансового стану і тому наводиться в інших підсистемах економічного аналізу діяльності підприємства.

Для прискорення оборотності оборотних активів необхідно вживати всі можливі заходи, які ведуть до скорочення тривалості операційного і фінансового циклів підприємства, а саме:

— скорочувати час перебування капіталу в запасах за рахунок раціонального управління ними;

— удосконалювати організацію матеріально-технічного постачання, не допускати виникнення надмірних запасів матеріальних оборотних активів, а особливо запасів товарів, які не користуються попитом;

— удосконалювати торговельно-технологічні процеси впровадженням інновацій, інтенсифікацією використання матеріальних і трудових ресурсів;

— прискорювати процеси відвантаження товарів і тари, оформлення розрахункових документів, здавання виручки;

— не допускати причин і умов, що ведуть до виникнення простроченої дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги та іншої простроченої заборгованості, а особливо виникнення нестач, розтрат, крадіжок;

— зміцнювати розрахункову дисципліну та забезпечити умови, які усунуть можливість відпуску товарів неплатоспроможним покупцям у борг без попередньої оплати;

— скорочувати час перебування капіталу у дебіторській заборгованості використанням факторингу, обліком векселів та застосуванням інших фінансових інструментів;

— удосколювати презентаційно-позовну роботу з утримання боргів і відшкодування втрат.

6.7. Аналіз обсягу і структури джерел фінансування оборотних активів

Під час аналізу оборотних активів значну увагу приділяють вивченню стану їх фінансування, оскільки від цього безпосередньо залежить фінансова стійкість підприємства.

Недостатність джерел фінансування оборотних активів призводить до недофінансування діяльності підприємства, зниження його ділової активності, виникнення фінансових труднощів. Негативні наслідки може мати також і наявність зайвих джерел фінансування. Вони сприяють створенню на підприємстві надлишкових запасів, відволіканню капіталу з господарського обороту, зниженню відповідальності за цільове й раціональне використання фінансових ресурсів.

Аналізуючи стан фінансування оборотних активів підприємства, необхідно:

— дати оцінку обсягу і структури капіталу, вкладеного в оборотні активи;

— визначити відповідність джерел фінансування оборотних активів встановленим нормативам;

— оцінити обґрунтованість політики менеджменту підприємства щодо фінансування оборотних активів.

Оскільки в обороті підприємства разом із власним капіталом використовується позиковий капітал, під час аналізу джерел фінансування оборотних активів насамперед необхідно визначити розмір власного оборотного капіталу (ВОК). Цей показник є одним із найважливіших для характеристики фінансового стану підприємства. Методика його розрахунку за даними балансу розкрита у §6.2.

Як уже зазначалося, збільшення суми ВОК і його частки в активах підприємства свідчить про зростання самофінансування оборотних активів. Однак на підприємствах, які мають недостатній обсяг власного капіталу, ВОК може й не бути, у балансах таких підприємств оборотні активи менші за поточні зобов'язання. Вони змушені навіть для покриття необоротних активів залучати поточні зобов'язання, що свідчить про фінансові труднощі і незадовільну структуру балансу.

Оптимальний розмір ВОК залежить від сфери діяльності підприємства, обсягу та ефективності його діяльності, кон'юнктури ринку. Він визначається у фінансовому плані підприємства на кожен квартал поточного року.

Для визначення суми ВОК за даними балансу підприємства (табл. 6.2) та оцінки її достатності складають аналітичну табл. 6.18.

Результати розрахунку показують, що на початок року у зв'язку з фінансовими труднощами підприємство не мало змоги фінансувати свої оборотні активи за рахунок власного капіталу, тому він був відсутній в обороті. На кінець року ситуація суттєво поліпшилася. В оборотні активи було вкладено 74,1 тис. грн власного капіталу.

Щоб оцінити достатність суми ВОК, її фактичну наявність порівнюють з нормативом, передбаченим у фінансовому плані підприємства на квартал до дати складання фінансової звітності. Однак таке порівняння може проводитися тільки у внутрішньому аналізі фінансового стану підприємства за наявності належного фінансового планування.

У нашому прикладі згідно з даними табл. 6.18 на кінець року фактична сума ВОК на 17,7 тис. грн перевищувала нормативне значення цього показника на IV квартал звітного року, що свідчить про достатність участі власного капіталу підприємства у фінансуванні оборотних активів.

Підприємства, які мають надлишок ВОК, залучають його у поточні фінансові інвестиції, вкладають у запаси сировини, матеріалів, товарів з метою зменшення впливу інфляції. Деякі з них допускають зростання дебіторської заборгованості, залишків інших оборотних активів чи навіть відволікання капіталу з обороту у незавершене будівництво.

Якщо фактичної суми ВОК не вистачає до нормативу, підприємству доводиться більше залучати банківські кредити чи інші позики, зростають кредиторська заборгованість та інші поточні зобов'язання. Все це створює передумови для погіршення фінансового стану підприємства.

Однак фінансовий стан підприємства залежить не тільки від забезпеченості необхідною сумою ВОК, але й від раціональності його використання. Навіть за відповідності суми ВОК нормативу,

який реально відображає потреби підприємства, можуть виникати фінансові ускладнення, якщо цей капітал використовується не за призначенням.

Таблиця 6.18

**РОЗРАХУНОК СУМИ ВЛАСНОГО ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ
ЗА ДАНИМИ РІЧНОГО БАЛАНСУ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

(тис. грн)

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення (+,-)
1. Оборотні активи	316,7	568,0	+251,3
2. Витрати майбутніх періодів (поточні)	–	–	–
3. Всього поточних активів (р.1. + р.2)	316,7	568,0	+251,3
4. Поточні зобов'язання	414,6	493,9	+79,3
5. Забезпечення наступних витрат і платежів (поточні)	–	–	–
6. Доходи майбутніх періодів (поточні)	–	–	–
7. Всього поточних зобов'язань (р.4+р.5+р.6)	414,6	493,9	+79,3
8. Власний оборотний капітал (р.3-р.7)	-97,9	74,1	+172,0
9. Норматив власного оборотного капіталу	26,5	63,0	+36,5
10. Відхилення від нормативу (р.7-р.9)	-124,4	+11,1	+135,5

Тому, аналізуючи стан фінансування оборотних активів підприємства, необхідно виявити, наскільки раціонально використовується наявний ВОК, куди він вкладається. Передусім необхідно в'яяснити, чи достатня сума ВОК вкладена у ЗМОА. Для цього за даними балансу визначають фактичну наявність власного капіталу в запасах на початок і кінець звітного періоду.

Щоб визначити суму власного капіталу, вкладеного в ЗМОА, необхідно від загальної суми ВОК відняти всі ті суми оборотних активів (крім запасів) із другого розділу активу балансу, що ним покривалися.

ВОК (за достатньої його наявності) має насамперед покривати ті статті оборотних активів, які крім нього не мають інших нормальних джерел фінансування, а саме:

— дебіторську заборгованість у сумі перевищення над кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги і за поточними зобов'язаннями по розрахунках;

— іншу поточну дебіторську заборгованість;

— векселі одержані у сумі перевищення векселів виданих;

— поточні фінансові інвестиції;

— грошові кошти та їх еквіваленти у сумі перевищення заборгованості з короткострокових кредитів;

— інші оборотні активи.

Сума ВОК, яка залишається після віднімання від неї цих статей оборотних активів, становить власний капітал підприємства, вкладений у ЗМОА.

У процесі аналізу її порівнюють з нормативом ВОК у запасах на квартал до звітної дати, а також з його значенням на початок звітного періоду. Для цього на основі даних балансу, а у внутрішньому аналізі і фінансового плану підприємства, складають табл.6.19.

Розрахунок, наведений у таблиці, показує, що із 74,1 тис. грн власного капіталу, який був в обороті підприємства на кінець року, лише 10,8 тис. грн вкладено у ЗМОА. Більша частина ВОК (53,6 тис. грн) була іммобілізована в іншу поточну дебіторську заборгованість. Решта (9,7 тис. грн) за відсутності залучення короткострокових банківських кредитів використовувалася на фінансування залишку тимчасово вивільнених з обороту грошових коштів та їх еквівалентів.

Якщо врахувати, що на початок року у зв'язку з фінансовими труднощами власний капітал в обороті підприємства був відсутній, то його наявність на кінець року і участь у фінансуванні ЗМОА свідчить про значне поліпшення фінансового стану підприємства. Однак відволікання значної суми ВОК в іншу поточну дебіторську заборгованість призвело до того, що його фактична участь у фінансуванні ЗМОА була значно нижчою від передбаченої нормативом.

Торговельним підприємствам, крім визначення загальної суми ВОК, вкладеної у ЗМОА, важливо також знати, якою є участь власного капіталу у фінансуванні товарних запасів — основного складника їхніх матеріальних оборотних активів. Необхідність у такому розрахунку виникає тоді, коли торговельне підприємство, крім основної діяльності, має, наприклад, хлібопекарню чи ще якусь виробничу діяльність і не отримало кредит під виробничі запаси. Тоді для знаходження обсягу власного капіталу, вкладеного у товарні

запаси, необхідно від суми ВОК, вкладеної у ЗМОА, відняти фактичні залишки виробничих запасів, які не прокредитовані банком.

Таблиця 6.19

**РОЗРАХУНОК СУМИ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ, ВКЛАДЕНОГО
У ЗМОА СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

(тис. грн)

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення (+,-)
1. ВОК	–	74,1	+74,1
2. Підлягає покриттю за рахунок ВОК (без ЗМОА)	63,9	63,3	–0,6
У тому числі:			
— дебіторська заборгованість у сумі перевищення над кредиторською заборгованістю за товари, роботи, послуги і за поточними зобов'язаннями за розрахунками;	–	–	–
інша поточна дебіторська заборгованість;	61,6	53,6	–8,0
— векселі одержані у сумі перевищення векселів виданих;	–	–	–
— поточні фінансові інвестиції;	–	–	–
— грошові кошти та їх еквіваленти у сумі перевищення заборгованості з короткострокових кредитів;	2,3	9,7	+7,4
— інші оборотні активи	–	–	–
3. Сума ВОК у ЗМОА (р.1-р.2)	–	10,8	+10,8
4. Норматив ВОК у ЗМОА	8,5	15,0	+6,5
5. Відхилення від нормативу (р.3-р.4)	–8,5	–4,2	+4,3

У внутрішньому аналізі для оцінки достатності участі власного капіталу у фінансуванні товарних запасів фактичну його наявність у товарах порівнюють з відповідним нормативом, передбаченим у

фінансовому плані підприємства на квартал до дати складання балансу.

У нашому прикладі ВОК споживчого товариства лише частково (10,8 тис. грн) покривав запаси хлібопекарного виробництва, які згідно з даними балансу (табл. 6.2) на кінець року становили 74,6 тис. грн. Для фінансування товарних запасів ВОК не вистачало. Отже, оздоровлення фінансів цього підприємства, яке відбулося у звітному році, необхідно продовжити до повного фінансового одуження. Насамперед необхідно не допускати відволікання капіталу з обороту на цілі, непередбачені фінансовим планом підприємства.

У фінансово стабільних підприємствах роздрібно́ї торгівлі частка власного капіталу у товарних запасах становить не менше 30 % їх балансової вартості.

На наступному етапі аналізу виявляють участь позикового капіталу та інших джерел фінансування запасів. Для цього у табл.6.20 згруповані джерела покриття ЗМОА споживчого товариства та виявлена їх структура.

Короткострокові кредити банків серед джерел фінансування споживчого товариства у звітному році були відсутні, що пояснюється високою ціною цих кредитів в умовах економічної кризи.

Якщо банківські кредити залучалися в оборот підприємства, необхідно розрахувати, яка їх сума вкладена у ЗМОА. Для цього від заборгованості з короткострокових кредитів за даними балансу віднімають наявні на звітну дату грошові кошти та їх еквіваленти. У фінансовому аналізі такий показник називають чистою кредитною позицією.

Дані табл. 6.20 показують, що найбільшу частку у джерелах покриття ЗМОА займає кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Протягом року вона зросла на 81,2 тис. грн, а її частка у ЗМОА збільшилася з 74,1 до 81,2 %. За відсутності простроченої заборгованості перед постачальниками таке зростання кредиторської заборгованості не можна оцінити негативно. Однак продовження тенденції до її збільшення у майбутньому вищими темпами порівняно із зростанням ЗМОА може призвести до фінансових ускладнень і неплатежів. Разом з тим, навіть і незначне (3,7 %) відновлення участі власного капіталу у фінансуванні запасів споживчого товариства на кінець звітного року свідчить про початок позитивних змін у структурі джерел їх фінансування.

Для узагальнення результатів аналізу обсягу і структури джерел фінансування оборотних активів складають аналітичний матричний баланс (табл. 6.21). Методика його складання і використання в аналізі фінансового стану торговельного підприємства

ва широко висвітлена у працях О. Р. Кміцикевич¹². Однак вона не знайшла широкого застосування в умовах адміністративно-командної економіки.

Матрична модель є зручною для аналізу стану фінансування активів підприємства, оскільки в ній наочно поєднуються різноманітні, але взаємопов'язані економічні явища — активи і джерела їх фінансування. Розрахунок показників аналітичного матричного балансу можна формалізувати, що створить передумови для розроблення програми його складання на ПЕОМ у комплексі з автоматизацією інших обліково-аналітичних робіт.

Таблиця 6.20

**ДЖЕРЕЛА ПОКРИТТЯ ЗМОА СПОЖИВЧОГО
ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

(тис. грн)

Показники	На початок року		На кінець року		Відхилення (+,-)	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %
ЗМОА	225,2	100,0	295,2	100,0	+70,0	–
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	160,2	71,1	239,8	81,2	+79,6	+10,1
ЗМОА оплачені	65,0	28,9	55,4	18,8	–9,6	–10,1
ВОК у ЗМОА	–	–	10,8	3,7	+10,8	+3,7
Короткострокові кредити банків	–	–	–	–	–	–

¹² *Кміцикевич О. Р.* Анализ хозяйственной деятельности организаций и предприятий потребительской кооперации: учебник для кооперативных вузов / О. Р. Кміцикевич, Л. А. Фалькович, И. Н. Гопоровский. — М.: Экономика, 1971. — С. 289—295.

Закінчення табл. 6.20

Показники	На початок року		На кінець року		Відхилення (+,-)	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %
Інші джерела покриття запасів	65,0	28,9	44,6	15,1	-20,4	-13,8

Матричний баланс покриття активів складають за даними бухгалтерського балансу підприємства на початок і кінець звітного періоду у такій послідовності. Спочатку формують матричну таблицю відповідно до розмірності бухгалтерського балансу конкретного підприємства і заповнюють її підсумки. На перетині підсумків останньої графи і останнього рядка матричної таблиці вказують суму валюти балансу. Потім вказують суми джерел фінансування на перетині з відповідними рядками статей активу, які вони покривають. Наприклад, якщо на початок року основні засоби та інші необоротні активи повністю покривалися за рахунок власного капіталу підприємства у сумі 1974,3 тис. грн, то вона показується на перетині необоротних активів з графою «Власний капітал». Решта власного капіталу показується напроти відповідних статей оборотних активів, які він покриває.

Загальний принцип заповнення таблиці аналітичного матричного балансу торговельного підприємства полягає у тому, що спочатку в ньому заповнюють дві позиції, — у присудку графу «Власний капітал», а у підметі — статтю «Товарні запаси». Після цього підлягають заповненню всі інші позиції матричної таблиці, виходячи з логіки економічного взаємозв'язку розділів і статей активу і пасиву балансу. При цьому дотримуються розглянутого вище порядку розрахунку суми ВОК (табл. 6.18) та його участі у фінансуванні ЗМОА (табл. 6.19), а також розрахунку інших основних джерел покриття запасів (табл. 6.20).

Матричний баланс, по суті, є «рентгенівським знімком» стану джерел фінансування активів підприємства на початок і кінець звітного періоду. Він дає можливість всебічно оцінити зміни, що відбулися в обсязі і структурі джерел фінансування активів підприємства з позицій їх впливу на фінансовий стан підприємства.

На підприємствах, які щомісячно завершують цикл облікових робіт з використанням бухгалтерських комп'ютерних програм, аналітичні матричні баланси покриття активів доцільно складати щомісячно. Це дає можливість фінансовим менеджерам оперативніше відстежувати тенденції змін у фінансовому стані підприємства, давати оцінку обґрунтованості обраної політики щодо фінансування оборотних активів.

Таблиця 6.21

МАТРИЦІЙНИЙ БАЛАНС СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА НА ПОЧАТОК І КІНЕЦЬ ЗВІТНОГО РОКУ

(в тис. грн)

Актив	Пасив	Власний капітал	Забезпечення наступних витрат і платежів	Довгострокові зобов'язання	Кредиторська заборгованість за товари	Поточні зобов'язання за розрахунками	Інші поточні зобов'язання	Доходи майбутніх періодів	Баланс
Необоротні активи		1974,3	-	-	-	97,9	-	-	2072,2
		3370,2	-	2,1	-	-	-	-	3372,3
Виробничі запаси і готова продукція		+1395,9	-	+2,1	-	-97,9	-	-	+1300,1
		10,8	-	-	-	63,8	-	-	74,6
Товари		+10,8	-	-	160,2	-52,0	-	-	+22,6
		-	-	-	176,0	13,0	44,6	-	173,2
Дебиторська заборгованість за товари		-	-	-	+15,8	+31,6	-	-	220,6
		-	-	-	-	17,5	14,7	-	+47,4
Дебиторська заборгованість за іншими розрахунками		-	-	-	-	-2,8	-	-	14,7
		-	-	-	-	-	71,7	-	2,8
Інша поточна дебиторська заборгованість		-	-	-	-	95,4	99,4	-	194,8
		-	-	-	-	+95,4	+27,7	-	+123,1
Грошові кошти та їх еквіваленти		53,6	-	-	-	-	-	-	53,6
		+53,6	-	-	-	-	-	-	+53,6
Всього оборотних активів		9,7	-	-	-	2,3	-	-	2,3
		+9,7	-	-	-	-2,3	-	-	+7,4
Витрати майбутніх періодів		74,1	-	-	160,2	84,8	71,7	-	316,7
		+74,1	-	-	239,8	154,7	99,4	-	568,0
Баланс		1974,3	-	-	160,2	182,7	71,7	-	2388,9
		3444,3	-	2,1	239,8	154,7	99,4	-	3940,3
		+1470,0	-	+2,1	+79,6	-28,0	+27,7	-	+1551,4

6.8. Аналіз кредиторської заборгованості

Одним із джерел залучення активів в оборот підприємства є кредиторська заборгованість, відображена у IV-му розділі пасиву балансу «Поточні зобов'язання». Вона виникає у зв'язку з тим, що у процесі діяльності підприємства не завжди здійснюють розрахунки з юридичними і фізичними особами одночасно з відчуженням майна, виконанням робіт, наданням послуг, що призводить до виникнення певних зобов'язань перед постачальниками та іншими контрагентами господарських відносин. Кредиторська заборгованість, що при цьому виникає, є різновидом комерційного кредиту, який виступає важливим фактором стабілізації фінансового стану підприємства.

Поточна кредиторська заборгованість складається із заборгованості постачальникам за одержані від них товарно-матеріальні цінності, заборгованості перед бюджетом за податковими платежами, заборгованості з оплати праці і страхування, авансів покупців у рахунок майбутніх відвантажень та ін. Залежно від умов виникнення кредиторську заборгованість поділяють на допустиму і не виправдану.

Допустимою вважається заборгованість постачальникам за акцептованими платіжними вимогами, непрострочена заборгованість перед бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування та інших поточних зобов'язань.

До не виправданої кредиторської заборгованості належать усі види простроченої заборгованості підприємства перед постачальниками, банками, бюджетом, учасниками та іншими контрагентами господарських відносин. Така заборгованість часто є наслідком скрутного фінансового стану, коли відсутні кошти для платежів. Вона може виникати також у зв'язку з несвоєчасним оформленням і поданням розрахунково-платіжних документів, допущеними помилками у розрахунках.

Підприємства зобов'язані своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. За несвоєчасні розрахунки вони мають сплачувати штрафи і неустойки. Однак практика свідчить, що можливість уникнути майнової відповідальності за невиконання власних договірних зобов'язань дає їм змогу ухилятися від взаєморозрахунків з партнерами. Несвоечасність платежів викликає фінансові ускладнення у підприємств-кредиторів, негативно впливає на їх господарську діяльність, а у підсумку і на економіку країни загалом.

В умовах кризового стану економіки частка кредиторської заборгованості у джерелах формування майна підприємств торгівлі суттєво зростає. Це призводить до збільшення їх фінансової

залежності від кредиторів. Тому під час аналізу фінансового стану кредиторській заборгованості повинна приділятися належна увага.

Кредиторську заборгованість аналізують у такій послідовності, як і дебіторську. Її вивчають загалом, а також за окремими видами і кредиторами. На основі даних балансу і аналітичного обліку розрахунків з кредиторами виявляють зміни, що відбулися в обсязі і складі кредиторської заборгованості, реальність і характер боргів, а також час і причини їх утворення. Особлива увага повинна приділятися простроченій кредиторській заборгованості.

Для оцінки змін в обсязі і структурі кредиторської заборгованості на підставі даних IV-го розділу пасиву балансу складають аналітичну табл. 6.22.

Із даних таблиці видно, що загальна сума поточної кредиторської заборгованості споживчого товариства на кінець звітного року порівняно з його початком зросла на 79,3 тис. грн, або на 19,1 %. Цей приріст переважно відбувався за рахунок збільшення на 79,6 тис. грн кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги, частка якої у поточних зобов'язаннях впродовж року зросла з 38,6 % до 48,6 %. Зросла також заборгованість з інших поточних зобов'язань (+27,7 тис. грн) і внутрішніх розрахунків (+6,7 тис. грн). За рештою статей поточних зобов'язань заборгованість на кінець року суттєво зменшилася.

Загальне зростання поточної кредиторської заборгованості споживчого товариства було зумовлене як збільшенням обсягів його діяльності, так і допущеним у звітному році сповільненням оборотності оборотних активів, що вимагало додаткового залучення капіталу в оборот підприємства.

Значну роль у збільшенні суми кредиторської заборгованості зіграла також інфляція, оскільки ціни на товари і послуги, за які були зобов'язання перед кредиторами, впродовж року збільшилися. З іншого боку, у зв'язку з інфляцією реальна вартість зобов'язань перед кредиторами знижується. Незважаючи на це, наявність кредиторської заборгованості у великих розмірах на кінець звітного періоду може свідчити про неритмічність завезення і реалізації товарів. Через це у майбутньому можуть виникати фінансові труднощі і неплатежі.

Разом з тим, слід зауважити, що відсутність у споживчого товариства простроченої кредиторської заборгованості, а також значне зменшення заборгованості перед бюджетом, з позабюджетних платежів, з оплати праці, страхування при зростанні у звітному році обсягів діяльності дає підстави зробити висновок про поліпшення стану розрахунків з кредиторами.

Таблиця 6.22

**СТРУКТУРА ПОТОЧНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Показники	На початок періоду		На кінець періоду		Відхилення(+,-)		Темп зростання, %
	сума, тис.грн	частка, %	сума, тис.грн	частка, %	сума, тис.грн	частка, %	
Короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-	-
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	-	-	-	-	-	-	-
Векселі видані	-	-	-	-	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	160,2	38,6	239,8	48,6	+79,6	+10,0	149,7
Поточні зобов'язання за розрахунками: з одержаних авансів	-	-	-	-	-	-	-
з бюджетом	40,8	9,8	28,0	5,7	-12,8	-4,1	68,6
з позабюджетних платежів	4,5	1,1	-	-	-4,5	-1,1	-
зі страхування	22,3	5,4	9,4	1,9	-12,9	-3,5	42,1
з оплати праці	32,2	7,8	27,7	5,6	-4,5	-2,2	86,0
з учасниками	-	-	-	-	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	82,9	20,0	89,6	18,1	+6,7	-1,9	108,1
Інші поточні зобов'язання	71,7	17,3	99,4	20,1	+27,7	+2,8	138,6
Всього	414,6	100,0	493,9	100,0	+79,3	-	119,1

У фінансовій звітності відсутні необхідні для аналізу дані про наявність простроченої кредиторської заборгованості. Для її ви-

вчення під час проведення зовнішнього аналізу фінансового стану підприємств-партнерів використовують місячну форму статистичної звітності № 1–Б «Звіт про фінансові результати, дебіторську і кредиторську заборгованість», де у II-му розділі показується стан кредиторської заборгованості за її видами, з виокремленням простроченої.

У внутрішньому аналізі стану розрахунків з кредиторами використовують дані аналітичного обліку і первинних документів, які дають можливість групувати кредиторську заборгованість за термінами її непогашення (до 1-го місяця, від 1-3 місяців, більше 3-х місяців). Встановлюють причини непогашення кожного простроченого боргу, підтвердженість його звітними розрахунками, відповідність терміну позовної давності, виявляють винних у допущенні невинуватеної заборгованості та намагаються заходи з її скорочення.

Для оцінки стану розрахунків з кредиторами розраховують показники оборотності кредиторської заборгованості, такі як середня тривалість її погашення у днях та коефіцієнт оборотності у разях. Середню тривалість погашення кредиторської заборгованості у днях, що була необхідною для розрахунків з кредиторами, які обслуговують поточну діяльність в частині придбання, розраховують діленням середнього значення величини кредиторської заборгованості на середньоденну суму закупівель у звітному періоді.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості визначають діленням суми закупівель для поточної діяльності підприємства у звітному періоді на середню кредиторську заборгованість поставальникам, або діленням кількості днів у періоді на середню тривалість погашення заборгованості. При цьому суму здійснених закупівель визначають так:

$$\begin{array}{r} \text{Сума} \\ \text{закупівель} \end{array} = \begin{array}{r} \text{Запаси на} \\ \text{кінець року} \end{array} + \begin{array}{r} \text{Собівартість} \\ \text{реалізованої} \\ \text{продукції} \\ \text{(товарів, робіт,} \\ \text{послуг)} \end{array} - \begin{array}{r} \text{Запаси на} \\ \text{початок року} \end{array} \quad (6.13)$$

Дані про запаси на початок і кінець звітної періоду, які використовуються у поточній діяльності підприємства, наведені у II-гому розділі активу балансу (р.100, 110), а про собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) — у Звіті про фінансові результати (р.040).

Середню кредиторську заборгованість у частині придбання за звітний період визначають за сумою статей «Векселі видані»

(р.520) і «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» (р.521) IV-го розділу пасиву балансу, використовуючи формулу простої середньої або середньої хронологічної.

Показники оборотності кредиторської заборгованості у частині придбання для поточної діяльності підприємства порівнюють з показниками попередніх періодів. Проводиться також порівняння показників оборотності кредиторської і дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги. Якщо тривалість обороту кредиторської заборгованості у звітному році хоча б на декілька днів перевищує оборотність дебіторської заборгованості, то це свідчить про те, що підприємство вміє втримувати позики довше, ніж дозволяє це своїм боржникам.

Аналіз стану поточних розрахунків з кредиторами завершують вивченням співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості підприємства. Для цього за даними бухгалтерського балансу складають аналітичну табл. 6.23.

Як видно із таблиці, загальне співвідношення сум кредиторської і дебіторської заборгованості у звітному році було на користь споживчого товариства. Як на початок, так і на кінець року залучені через розрахунки кошти кредиторів в оборот підприємства були більшими від вилучених коштів у дебіторську заборгованість. На початок року на 1 грн дебіторської заборгованості припадало 4,65 грн кредиторської, тоді як на кінець року — тільки 1,88 грн. Зниження цього показника зумовлене тим, що на кінець року було допущене значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською із внутрішніх розрахунків. Однак навіть і за цих умов загальне перевищення залучених коштів кредиторів над дебіторською заборгованістю відіграло важливу роль у стабілізації фінансового стану споживчого товариства у звітному році.

Аналізуючи стан поточних розрахунків з кредиторами, необхідно враховувати, що дебіторською заборгованістю неможливо погасити кредиторську за винятком взаємозаліку. Крім того, кредиторська заборгованість не є нормальним джерелом покриття дебіторської заборгованості, оскільки взаємне кредитування законодавством заборонене.

Для поліпшення стану розрахунків з кредиторами важливе значення має дотримання розрахунково-платіжної дисципліни, вироблення на основі даних облікової і аналітичної інформації таких управлінських впливів, які сприяють оптимізації обсягу та структури заборгованості, недопущенню виникнення невиправданих боргів, прискоренню оборотності коштів, вкладених у розрахунки.

Таблиця 6.23

СТАН ПОТОЧНИХ РОЗРАХУНКІВ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ

(тис. грн)

Актив	На початок року	На кінець року	Відхилення (+,-)	Пасив	На початок року	На кінець року	Відхилення (+,-)
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	17,5	14,7	-2,8	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	160,2	239,8	+79,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом	1,1	1,1	—	Поточні зобов'язання за розрахунками: з бюджетом	40,8	28,0	-12,8
за виданими авансами з нарахованих доходів	—	—	—	з позабюджетних платежів	4,5	—	-4,5
				зі страхування	22,3	9,4	-12,9
				з оплати праці	32,2	27,7	-4,5
із внутрішніх розрахунків	9,0	193,7	+184,7	із внутрішніх розрахунків	82,9	89,6	+6,7
інша поточна дебіторська заборгованість	61,6	53,6	-8,0	інші поточні зобов'язання	71,7	99,4	+27,7
Разом	89,2	263,1	-173,9	Разом	414,6	493,9	+79,3
Перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською	—	—	—	Перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською	325,4	230,8	-94,6
Кредиторська заборгованість, що припадає на 1 грн дебіторської					4,65	1,88	-2,77

6.9. Аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства

В умовах конкуренції і ринкової нестабільності жодне підприємство не гарантоване від банкрутства, яке настає у зв'язку із тривалою неспроможністю виконувати свої фінансові зобов'язання. Для завчасного попередження можливих фінансових ускладнень і неплатежів проводять аналіз ліквідності і платоспроможності суб'єктів господарювання.

Під платоспроможністю розуміють здатність підприємства своєчасно і повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед партнерами і державою. Як уже зазначалося, платоспроможність є зовнішнім проявом фінансової стійкості і залежить від ступеня ліквідності активів підприємства.

В активі балансу платоспроможного підприємства повинна бути достатня сума засобів, які можуть бути легко мобілізовані для погашення заборгованості перед постачальниками і підрядниками, зобов'язань перед бюджетом, з позабюджетних платежів, з оплати праці, страхування тощо. Якщо в балансі сума ліквідних активів недостатня, тоді підприємство вважається неплатоспроможним, а його баланс є неліквідним. Отже, ліквідність — це спроможність підприємства швидко і з мінімальними втратами перетворювати свої активи на кошти.

Залежно від рівня забезпеченості зобов'язань підприємства ліквідними активами виокремлюють чотири типи ліквідності: абсолютну, нормальну, недостатню і високонедостатню ліквідність. Для підприємств, які мають абсолютну і нормальну ліквідність, властива поточна і перспективна платоспроможність. За недостатку ліквідності виникає періодична неплатоспроможність, а за високого рівня недостатку ліквідності — хронічна неплатоспроможність. Тому оцінку платоспроможності дають на основі аналізу ліквідності активів.

Розрізняють поточну і перспективну ліквідність. Поточна ліквідність — це здатність підприємства розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями, тобто бути платоспроможним у найближчій перспективі. Для виконання поточних фінансових зобов'язань використовують наявні кошти й кошти отримані від перетворення високоліквідних активів у гроші впродовж часу, який відповідає терміну погашення зобов'язань. Менш ліквідні активи при цьому до уваги не беруться.

Перспективна ліквідність передбачає залучення всіх активів підприємства, з урахуванням можливості перетворення їх на гроші.

Вона є основою для оцінки платоспроможності на довгострокову перспективу.

Для оцінки ліквідності активи балансу групують за ступенем убування ліквідності, а пасиви — за зростанням строків оплати зобов'язань. Таке групування статей балансу показане на рис. 6.6.

У внутрішньому аналізі є можливість більш точного групування активів і пасивів з метою оцінки ліквідності. Для цього, крім балансу, використовують дані аналітичного бухгалтерського обліку, які дозволяють виокремити із витрат майбутніх періодів (р.270) ту їх частину, яка належить до оборотних активів (A_3), а із статей забезпечень наступних витрат і платежів (р.400-420) і доходів майбутніх періодів (р.630) — поточні зобов'язання (Π_2). За наявності у підприємства своєчасно непогашених кредитів їх сума підлягає віднесенню до найбільш термінових зобов'язань (Π_1).

Для оцінки абсолютних показників ліквідності статті активу і пасиву балансу групують за розглянутими ознаками в аналітичній табл. 6.24, знаходять платіжний надлишок або дефіцит по кожній групі статей на початок і кінець звітного періоду.

Абсолютно ліквідним вважається баланс підприємства тоді, коли в сукупності дотримуються такі умови:

$$\left. \begin{array}{l} A_1 > \Pi_1 \\ A_2 > \Pi_2 \\ A_3 > \Pi_3 \\ A_4 < \Pi_4 \end{array} \right\} \quad (6.14)$$

Необхідно зауважити, що для забезпечення абсолютної ліквідності балансу достатньо дотримання перших трьох співвідношень показників. У цьому випадку виконується і четверте, яке свідчить про наявність власного капіталу в обороті підприємства.

Співвідношення груп активів і зобов'язань $A_1 \geq \Pi_1$ і $A_1 + A_2 \geq \Pi_1 + \Pi_2$ свідчить про наявність поточної ліквідності балансу підприємства і його платоспроможність у найближчій перспективі. Дотримання співвідношення $A_3 \geq \Pi_3$ і $A_1 + A_2 + A_3 \geq \Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3$ є необхідною умовою для забезпечення перспективної ліквідності та довготривалої платоспроможності підприємства.

Для аналізу ліквідності балансу споживчого товариства (табл. 6.3) розглянемо його активи і пасиви, згруповані у табл. 6.24.



Рис. 6.6. Групування статей активу і пасиву балансу для аналізу ліквідності

Співвідношення наведених у таблиці значень груп статей активу і пасиву балансу споживчого товариства такі:

На початок року На кінець року

$$\left. \begin{array}{l} A_1 < P_1 \\ A_2 > P_2 \\ A_3 > P_3 \\ A_4 > P_4 \end{array} \right\} \qquad \left. \begin{array}{l} A_1 < P_1 \\ A_2 > P_2 \\ A_3 > P_3 \\ A_4 < P_4 \end{array} \right\}$$

$$A_1 + A_2 < P_1 + P_2;$$

$$A_1 + A_2 < P_1 + P_2;$$

$$A_1 + A_2 + A_3 < P_1 + P_2 + P_3;$$

$$A_1 + A_2 + A_3 > P_1 + P_2 + P_3.$$

Таблиця 6.24

**АБСОЛЮТНІ ПОКАЗНИКИ ЛІКВІДНОСТІ
БАЛАНСУ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

(тис. грн)

Актив	На початок року	На кінець року	Пасив	На початок року	На кінець року	Платіжний надлишок (+), недостаток (-)	
А ₁ . Швидко-реалізуємі активи	2,3	9,7	П ₁ . Найбільш термінові зобов'язання	342,9	394,5	-340,6	-384,8
А ₂ . Середньореалізуємі активи	89,2	263,1	П ₂ . Короткострокові зобов'язання	71,7	99,4	+17,5	+163,7
А ₃ . Повільнореалізуємі активи	225,2	295,2	П ₃ . Довгострокові зобов'язання	–	2,1	225,2	+293,1
А ₄ . Важкореалізуємі активи	2072,2	3372,3	П ₄ . Постійні фіксовані пасиви	1974,3	3444,3	-97,9	+72,0
Баланс	2388,0	3940,3	Баланс	2388,9	3940,3	–	–

Порівняння фактичних співвідношень абсолютних показників ліквідності з нормативними їх значеннями (6.14) дає підстави стверджувати, що баланс споживчого товариства не відповідав критеріям абсолютної і нормальної ліквідності. За критерієм $A_1 > P_1$ платіжний дефіцит на початок року становив 340,6 тис. грн, а на кінець року він зріс до 384,8 тис. грн, або на 13 %. Крім того, на початок року важкореалізуємі активи (А₄) були більшими за постійні (фіксовані) пасиви (П₄) на 97,9 тис. грн, або на 5 %, що є ознакою відсутності власного капіталу у фінансуванні оборотних активів підприємства.

Разом з тим, параметри $A_2 > P_2$ і $A_3 > P_3$ дотримувалися. Так, платіжний надлишок середньореалізуємих активів (А₂) зріс у звітному році з 17,5 тис. грн на початок до 163,7 тис. грн на кінець року, або у 9,3 раза. Платіжний надлишок повільнореалізуємих активів (А₃) збільшився з 225,4 тис. грн до 293,1 тис. грн, або на 30 %. У

звітному періоді радикально змінилося співвідношення важкореалізуємих активів (A_4) і постійних (фіксованих) пасивів (Π_4). На кінець року воно відповідало критерію $A_4 < \Pi_4$ з перевагою фіксованих пасивів на 92,0 тис. грн, що свідчить про відновлення часткового самофінансування оборотних активів. У зв'язку з цим були створені умови для забезпечення перспективної ліквідності за

критерієм $A_3 > \Pi_3$ і $A_1 + A_2 + A_3 \geq \Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3$. Водночас був допущений значний дефіцит поточної ліквідності, оскільки $A_1 < \Pi_1$ і $A_1 + A_2 < \Pi_1 + \Pi_2$.

Отже, позитивні зміни у структурі балансу сприяли поліпшенню перспективної ліквідності, а поточна ліквідність балансу залишалася недостатньою, що вимагає вжиття заходів з подальшого оздоровлення фінансів споживчого товариства.

Порівняння балансів ліквідності за декілька звітних періодів дає можливість оцінити тенденції зміни фінансового стану підприємства.

В аналізі ліквідності і платоспроможності використовують також систему фінансових коефіцієнтів, які кількісно виражають співвідношення груп статей активу і пасиву балансу. До них належать: коефіцієнт абсолютної ліквідності; проміжний коефіцієнт покриття; загальний коефіцієнт покриття; коефіцієнт ліквідності ВОК.

Коефіцієнт абсолютної (швидкої) ліквідності ($K_{\text{абс.л}}$) розраховують за формулою:

$$K_{\text{абс.л}} = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2}. \quad (6.15)$$

Він виражає відношення найбільш мобільної частини активів — грошових коштів і поточних фінансових інвестицій (A_1) — до поточних зобов'язань ($\Pi_1 + \Pi_2$). $K_{\text{абс.л}}$ показує, яку частину короткострокових позикових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно. Цей показник вважається теоретично достатнім тоді, коли його значення $\geq 0,15$.

Проміжний коефіцієнт покриття ($K_{\text{пн}}$), який ще називають показником розрахункової ліквідності, розраховують так:

$$K_{\text{пн}} = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2}. \quad (6.16)$$

Він показує, скільки гривень швидко (A_1) — і середнореалізуємих активів (дебіторська заборгованість) (A_2) припадає на одну гривню поточних зобов'язань підприємства. Теоретично достатнім вважається значення $K_{\text{пн}} \geq 0,7$.

Найбільш узагальнювальним показником платоспроможності є загальний коефіцієнт покриття ($K_{зп}$), який розраховують за формулою:

$$K_{зп} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2}. \quad (6.17)$$

Як уже зазначалося при розгляді показників фінансової стійкості, він виражає відношення загальної суми оборотних активів до поточних зобов'язань. Значення $K_{зп}$ вважається теоретично достатнім тоді, коли воно ≥ 2 .

Коефіцієнт ліквідності ВОК ($K_{лвок}$) розраховують так:

$$K_{лвок} = \frac{ВОК}{\Pi_1 + \Pi_2}. \quad (6.18)$$

Цей коефіцієнт, як і попередній використовують також і в системі основних показників фінансової стійкості підприємства. За відсутності позитивного значення ВОК $K_{лвок}$ не розраховують. Як уже зазначалося, він не має загальноприйнятого граничного значення. За будь-яких обставин його зростання ($K_{лвок} \uparrow$) оцінюють позитивно. Воно є ознакою поліпшення фінансової рівноваги між активами і пасивами підприємства, а з нею поліпшується структура балансу та зростає ліквідність.

Розглянуті фінансові коефіцієнти порівнюють із прийнятими граничними їх значеннями, а також із відповідними їх значеннями на попередні звітні дати.

У табл. 6.25 наведено відносні показники ліквідності і платоспроможності споживчого товариства, розраховані за даними його балансу (табл. 6.3).

Дані табл. 6.25 показують, що всі коефіцієнти ліквідності і платоспроможності мали у поточному році позитивну динаміку, яка свідчить про деяке підвищення платоспроможності споживчого товариства. Однак абсолютні значення цих фінансових коефіцієнтів як на початок, так і на кінець року були значно нижчими від теоретично виправданих, які розглядаються в аналізі як мінімальний рівень (поріг) достатньої платоспроможності підприємства, що гарантує фінансову безпеку.

У нашому прикладі найгіршим був стан коефіцієнта абсолютної ліквідності. Однак недостатнє значення цього показника ще не дає підстави зробити висновок про неспроможність підприємства вчасно погасити свої поточні борги, бо малоймовірно, щоб усі кредитори одночасно пред'явили свої боргові вимоги, а кошти на поточні рахунки можуть надійти впродовж найближчих днів. У зв'язку з

цим коефіцієнт абсолютної ліквідності не відіграє значної ролі в аналізі платоспроможності. Основну увагу приділяють іншим трьом коефіцієнтам ліквідності.

Таблиця 6.25

**РОЗРАХУНОК ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ
І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

№ рядка	Показник	На початок року	На кінець року	Відхилення (+,-)
1	Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції (A_1), тис. грн	2,3	9,7	+7,4
2	Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції та дебіторська заборгованість ($A_1 + A_2$), тис. грн	91,5	272,8	+181,3
3	Оборотні активи і частина витрат майбутніх періодів, що є поточними витратами ($A_1 + A_2 + A_3$), тис. грн	316,7	568,0	+251,3
4	Власний оборотний капітал, тис. грн	–	74,1	+74,1
5	Поточні зобов'язання ($\Pi_1 + \Pi_2$), тис. грн	414,6	493,9	+79,3
6	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (р. 1 : р. 5)	0,006	0,020	+0,014
7	Проміжний коефіцієнт покриття (р. 2 : р.5)	0,221	0,552	+0,331
8	Загальний коефіцієнт покриття (р. 3 : р. 5)	0,764	1,150	+0,386
9	Коефіцієнт ліквідності власного оборотного капіталу (р. 4: р. 5)	–	0,150	+0,150

Більш наочно динаміку коефіцієнтів ліквідності і платоспроможності, розрахованих на основі даних квартальних і річного балансів споживчого товариства, показано на рис. 6.7.

Із рисунка видно, що постійне зростання значень коефіцієнтів проміжного і загального покриття балансу підприємства відбувалося до кінця третього кварталу. У четвертому кварталі звітного року спостерігалось незначне зниження значень цих показників. Подібну тенденцію динаміки мав також коефіцієнт ліквідності ВОК, позитивне значення якого було відновлене у першому кварталі, коли почалося самофінансування оборотних активів.

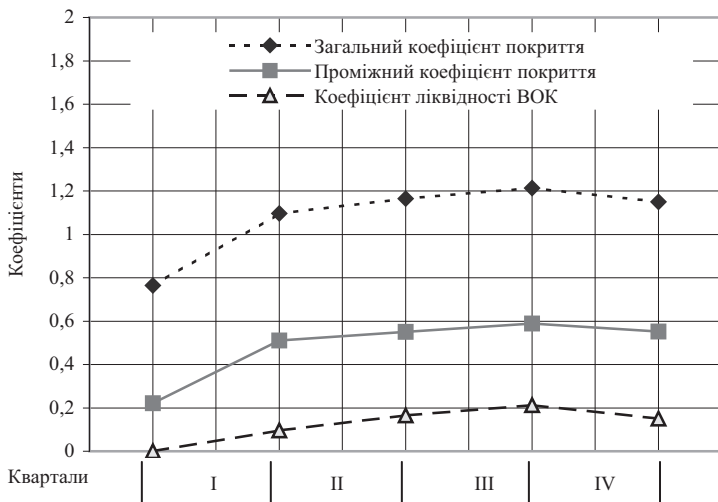


Рис. 6.7. Динаміка основних коефіцієнтів ліквідності і платоспроможності споживчого товариства у звітному році

Отже, впродовж року як проміжний, так і загальний коефіцієнти покриття суттєво наблизилися до нормативних значень, відновився і зростав коефіцієнт ліквідності власного капіталу. Це свідчить про суттєве поліпшення платоспроможності споживчого товариства. Воно фактично вийшло із фінансової кризи, однак ще не досягнуло необхідного запасу стійкості для повного забезпечення нормативних вимог ліквідності і платоспроможності.

Для прогнозу зміни платоспроможності підприємства, яке має незадовільну структуру балансу, розраховують коефіцієнт можливого відновлення платоспроможності ($K_{ВП}$) терміном на пів року за такою формулою:

$$K_{ВП} = \frac{K_{зп_1} + \frac{6}{T}(K_{зп_1} - K_{зп_0})}{K_{зп_н} = 2}, \quad (6.19)$$

де $K_{зп_1}$, $K_{зп_0}$ — фактичне значення загального коефіцієнта покриття на кінець і початок звітної періоду;

$K_{зпн}$ — нормативне значення загального коефіцієнта покриття;

b — період відновлення платоспроможності у місяцях;

T — тривалість звітного періоду у місяцях.

Якщо $K_{ВП} > 1$, то це свідчить про наявність у підприємства можливості впродовж b місяців відновити свою платоспроможність.

Якщо $K_{ВП} < 1$, то це означає відсутність у підприємства реальних шансів на відновлення платоспроможності у розрахунковому періоді.

Підставимо у формулу (6.19) значення загального коефіцієнта покриття, розраховані на підставі даних балансу споживчого товариства на початок (0,764) і кінець року (1,150). Отже, коефіцієнт відновлення платоспроможності цього підприємства терміном на майбутні 6 місяців становитиме:

$$K_{ВП} = \frac{1,150 + \frac{6}{12}(1,150 - 0,764)}{2} = 0,672.$$

Розраховане значення $K_{ВП} < 1$. Це говорить про те, що у найближчі 6 місяців підприємство не має реальної можливості повністю відновити свою платоспроможність, досягнувши загальноприйнятих значень нормативного рівня її показників, які гарантують фінансову рівновагу і відсутність загрози для порушення стійкості фінансового стану.

Залежно від мети аналізу тривалість періоду відновлення платоспроможності у цьому розрахунку може бути збільшена.

Для діагностики і раннього попередження кризових явищ у діяльності суб'єктів господарювання у світовій практиці використовують інтегральні показники імовірності банкрутства. Для їх розрахунку застосовують метод дискримінантного аналізу, який ґрунтується на емпіричному дослідженні показників фінансово-господарської діяльності значної вибіркової сукупності підприємств. Моделі для оцінки імовірності банкрутства побудовані на основі лінійних багатофакторних регресійних рівнянь, в яких як змінні обрано показники, що відображають фінансовий стан підприємства, а як функцію — коефіцієнт, що служить орієнтиром для віднесення підприємств до групи потенційних банкрутів чи підприємств, які функціонують успішно.

У зарубіжній практиці є багато методик визначення інтегрального показника рівня загрози банкрутства, який ще називають індексом кредитоспроможності. Деякі із найбільш відомих інтегральних моделей для прогнозування імовірності банкрутства наведено у табл. 6.26.

Із наведених моделей оцінки імовірності банкрутства найбільш відомою є модель американського економіста Е. Альтмана, перший варіант якої був запропонований ним ще у 1968 році, а другий — у 1983 році.

Z-індекс кредитоспроможності Е. Альтмана являє собою функцію від деяких показників, які характеризують економічний потенціал підприємства і результати його діяльності за минулий період. П'ятифакторна модель Е. Альтмана призначена для оцінки кредитоспроможності через прогноз банкрутства акціонерних товариств. Тоді як двофакторна модель Z-індекса кредитоспроможності може застосовуватися для оцінки імовірності банкрутства підприємств всіх інших організаційно — правових форм.

Підставивши у двофакторну модель фактичні значення загального коефіцієнта покриття і коефіцієнта залучення зобов'язань (позикового капіталу), розраховані за даними балансу споживчого товариства на початок і кінець року (табл. 6.10), отримуємо такі значення Z-індекса:

на початок року $Z = -0,3877 - 1,0736 (0,7639) + 0,579 (0,1736) = -1,1073$;

на кінець року $Z = -0,3877 - 1,0736 (1,1500) + 0,579 (0,1259) = -1,5493$.

Отже, значення індекса < 0 . Тому імовірність банкрутства для цього підприємства як на початок, так і на кінець звітного року була малою. У зв'язку із значним зростанням негативного значення Z-індекса Альтмана на кінець року можливість банкрутств була ще меншою, ніж на початок. Однак тут все залежить від ділової активності і ефективності торговельної діяльності у наступному періоді. Якщо вони не будуть знижуватися, то попередня оцінка можливості потенційного банкрутства підприємства справдиться.

Необхідно зауважити, що у моделях Z-індекса Е. Альтмана значення коефіцієнтів при факторах і порогів банкрутства підібрані на основі статистики США. З цієї причини розглянуті моделі не знайшли широкого застосування у вітчизняній практиці, оскільки умови діяльності українських підприємств дещо інші.

Ідеї Е. Альтмана були використані іншими авторами під час розроблення власних моделей для своїх країн. Крім моделей прогнозування банкрутства, наведених у табл. 6.26, є ще призначені для цієї мети моделі Ліса, Чесири, Фрідмена та ін. У Росії розроблена та успішно використовується п'ятифакторна комп'ютерна модель оцінки імовірності банкрутства Л.Філософова. Такі дискримінантні моделі необхідно розробити і для умов діяльності вітчизняних підприємств, враховуючи специфіку структури капіталу у різних галузях та інші особливості.

**МОДЕЛІ ОЦІНКИ ІМОВІРНІСТІ БАНКРУТСТВА
(РОЗРАХУНКУ ІНДЕКСА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ) ПІДПРИЄМСТВА**

Назва моделі	Зміст моделі	Фактори, внесені в модель
Модель Е. Альмана (1983 р.) п'ятифакторна	$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,998X_5$. Мінімальне допустиме значення Z — 1,23.	X_1 — ВОК/валюта балансу; X_2 — нерозподілений прибуток/валюта балансу; X_3 — прибуток до сплати відсотків і податків/валюта балансу; X_4 — балансова вартість акцій/позиковий капітал; X_5 — дохід (виручка) від реалізації валюта балансу.
двофакторна	$Z = -0,3877 - 1,0736X_1 + 0,579X_2$. $Z < 0$ — імовірність банкрутства мала. $Z > 0$ — імовірність банкрутства велика.	X_1 — оборотні активи/поточні зобов'язання; X_2 — сума зобов'язань/валюта балансу.
Модель Тафлера (1987 р.)	$T = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$. Мінімальне допустиме значення T — 0,2.	X_1 — прибуток від реалізації/короткострокові зобов'язання; X_2 — оборотні активи/сума зобов'язань; X_3 — короткострокові зобов'язання/валюта балансу; X_4 — дохід (виручка)/валюта балансу;
Модель Спрінгейта	$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4$. Мінімальне допустиме значення Z — 0,862.	X_1 — ВОК/валюта балансу; X_2 — прибуток до сплати податків і відсотків/валюта балансу; X_3 — прибуток до сплати податків/поточні зобов'язання; X_4 — дохід (виручка)/валюта балансу.
Універсальна дискримінантна функція	$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6$. $Z > 2$ — підприємство фінансово стійке і йому не загрожує банкрутство; $1 < Z < 2$ — фінансова ризикова підприємства порушена, але за поліпшення управління банкрутство йому не загрожує; $0 < Z < 1$ — підприємство на межі банкрутства; $Z < 0$ — підприємство-напівбанкрут.	X_1 — сума чистого прибутку і амортизаційних відрахувань/сума зобов'язань; X_2 — валюта балансу/сума зобов'язань; X_3 — чистий прибуток/валюта балансу; X_4 — чистий прибуток/дохід (виручка) від реалізації; X_5 — виробничі запаси/дохід (виручка); X_6 — дохід (виручка)/валюта балансу.

Розглянуті методики аналізу ґрунтуються на фінансовій звітності підприємств, дані якої відображають ситуацію, що склалася на попередні звітні дати. Якщо відстежувати тільки їхні значення, то можна вчасно не помітити загрози технічної неплатоспроможності підприємства, що часто є однією з основних причин банкрутства. Тому важливою функцією фінансової служби підприємства є контроль за надходженням коштів і виконанням платіжних зобов'язань з метою забезпечення повсякденної платіжної готовності. Для цього на поточних рахунках підприємства і в касі коштів має бути не менше і не більше, ніж потрібно для поточних платежів. Виконання цього завдання, крім усього іншого, сприяє використанню в оперативному аналізі і контролі поточної платоспроможності підприємства платіжних календарів (табл. 6.27), які складають на підставі оперативно-календарних планів, даних аналітичного бухгалтерського обліку і первинних документів.

Залежно від стану поточної платоспроможності такі платіжні календарі фінансова служба підприємства може складати щоденно, або на 5, 10, 15 днів, один місяць. В них, з одного боку, показуються наявні і очікувані платіжні засоби, а з іншого — платіжні зобов'язання на майбутній розрахунковий період.

При складанні платіжного календаря враховується рівень мобільності платіжних засобів і першочерговість платежів. Тому спочатку беруться у розрахунок найбільш мобільні засоби (кошти та їх еквіваленти) і першочергові платежі (розрахунки з оплати праці, страхування, з бюджетом, з постачальниками і підрядниками та ін.).

Виручка на розрахунковий період визначається множенням планового одноденного обороту з реалізації товарів на кількість днів у розрахунковому періоді. Можливі надходження від оплати дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги визначають за даними документів на відвантаження продукції, товарів, тари, а також зобов'язань покупців за куплені товари у кредит, термін оплати яких настає у розрахунковому періоді. До складу платіжних засобів належать також суми банківських кредитів, що мають бути отримані згідно з кредитними договорами, та інші можливі надходження коштів у цьому періоді.

Першочергові та інші наступні платежі визначають на підставі даних аналітичного обліку поточних зобов'язань і первинних документів. Суму короткострокових кредитів, що підлягає погашенню у розрахунковому періоді, визначають на основі передбачених кредитним договором сум і термінів платежів.

Коефіцієнт перспективної платоспроможності на розрахунковий період визначають як відношення загальної суми платіжних засо-

бів, які можливо мобілізувати, до зобов'язань з поточних платежів. Якщо значення цього показника ≥ 1 , то вважається, що підприємство у найближчій перспективі буде платоспроможним за умови, що дотримуватимуться передбачені оперативно-календарними планами обсяги товарообороту, реалізації продукції і надходжень від погашення інших видів дебіторської заборгованості.

Таблиця 6.27

**ОПЕРАТИВНИЙ ПЛАТІЖНИЙ
КАЛЕНДАР СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА НА 15.01**

Платіжні засоби	Сума, тис. грн	Платіжні зобов'язання	Сума, тис. грн
Залишок коштів: у касі	–	Виплата заробітної плати	18,5
на рахунках у банку	9,7	Відрахування на соціальні заходи	6,6
Цінні папери з терміном погашення до 15.01	–	Платежі в бюджет і позабюджетні фонди	27,3
Надходження коштів до 15.01: від реалізації товарів	139,3	Оплата рахунків постачальників і підрядників	145,7
від оплати дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	19,5	Оплата відсотків за кредит	–
від іншої реалізації	8,1	Повернення кредитів і позик, які підлягають поверненню до 15.01	–
від фінансової діяльності	–		
Кредити, позики	–		
Погашення дебіторської заборгованості за розрахунками	14,5	Погашення іншої кредиторської заборгованості	3,8
Погашення іншої дебіторської заборгованості	3,9		
Разом	195,0		
Перевищення зобов'язань над платіжними засобами	6,9		
Баланс	201,9	Баланс	201,9

За даними табл. 6.27 коефіцієнт перспективної платоспроможності споживчого товариства на майбутні 15 днів становив: $195,0 : 201,9 = 0,966$. Він був дещо меншим за одиницю. У зв'язку з цим є підстави зробити висновок, що у найближчій перспективі споживче товариство може мати деякі труднощі з платежами, особливо тоді,

якщо очікувані кількісні і якісні показники господарської діяльності не будуть досягнуті. Отже, для підтримання стану платіжної готовності підприємству необхідно активізувати торговельну діяльність, щоб забезпечити зростання обсягу товарообороту, прискорювати оборотність товарних запасів та інших матеріальних оборотних активів, поліпшувати розрахунково-платіжну дисципліну, зміцнювати режим економії.

6.10. Аналіз руху грошових коштів підприємства

Грошові надходження і видатки супроводжують господарську діяльність будь-якого підприємства на всіх її стадіях і, по-суті, є «кровообігом» цієї діяльності. Від стану вхідного і вихідного грошових потоків, швидкості руху коштів, ефективності управління грошовими потоками залежить ритмічність діяльності підприємства, його платоспроможність і фінансовий стан загалом. У зв'язку з цим важливу роль відіграє аналіз руху грошових коштів та їх потоків.

Під грошовим потоком (CashFlow) розуміють неперервний процес руху коштів у часі. Грошові потоки підприємства характеризуються сукупністю розділених у часі надходжень і виплат грошових коштів, які здійснюються у процесі господарської діяльності. В результаті руху грошових коштів формуються їх залишки, які є статичними показниками. Підтримання залишків грошових коштів та їх еквівалентів¹³ в обсягах, необхідних для ритмічної роботи підприємства, — одне з основних завдань управління грошовими потоками.

Поняття «грошові потоки» є дещо узагальненим, а тому охоплює різні види і форми грошових потоків, які обслуговують господарську діяльність. Всю різноманітність грошових потоків підприємства групують за низкою ознак, наведених у табл. 6.28.

Серед грошових потоків, які обслуговують різні види господарської діяльності, зазвичай найбільшим є грошовий потік операційної діяльності. Він характеризується надходженням грошових коштів від покупців і замовників за продукцію, товари, роботи, послуги та їх витрачанням на закупівлю ресурсів, необхідних для здійснення процесів виробництва чи торгівлі.

¹³ Еквівалентами коштів є високоліквідні короткострокові фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у грошові кошти із незначним ризиком втрати вартості. До них належать високоліквідні інвестиції у цінні папери (депозитні сертифікати, казначейські векселі) на строк до 3-х місяців.

Таблиця 6.28

**КЛАСИФІКАЦІЯ ГРОШОВИХ
ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Класифікаційна ознака	Назва грошового потоку
1. Вид господарської діяльності	1.1. Грошовий потік операційної діяльності 1.2. Грошовий потік інвестиційної діяльності 1.3. Грошовий потік фінансової діяльності 1.4. Сукупний грошовий потік
2. Напрямок руху потоку	2.1. Вхідний (додатний) грошовий потік 2.2. Вихідний (від'ємний) грошовий потік
3. Методика визначення обсягу	3.1. Валовий грошовий потік 3.2. Чистий грошовий потік
4. Достатність обсягу	4.1. Надлишковий грошовий потік 4.2. Дефіцитний грошовий потік 4.3. Оптимальний грошовий потік
5. Час виникнення	5.1. Наявний грошовий потік 5.2. Майбутній грошовий потік
6. Форма здійснення	6.1. Безготівковий грошовий потік 6.2. Готівковий грошовий потік
7. Передбачуваність	7.1. Планований грошовий потік 7.2. Непланований грошовий потік
8. Безперервність формування	8.1. Регулярний грошовий потік 8.2. Дискретний грошовий потік

Грошовий потік інвестиційної діяльності формується у процесі придбання та реалізації необоротних активів, а також під час здійснення тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Грошовий потік фінансової діяльності характеризується рухом грошових коштів у зв'язку із здійсненням діяльності, яка призводить до змін власного і позикового капіталу підприємства.

Сукупний грошовий потік підприємства охоплює грошові потоки від усіх видів його діяльності, у тому числі і грошовий потік від надзвичайних подій, якщо він виникає.

За напрямом руху коштів виокремлюють вхідний (додатній) і вихідний (від'ємний) грошові потоки. Вхідний потік характеризується надходженням грошових коштів на підприємство за певний період часу, а вихідний — їх витрачанням у цьому періоді.

За методикою визначення обсягу грошовий потік підприємства поділяють на валовий і чистий. Валовий — це вся сума надходження та витрачання коштів за період часу. Чистий грошовий потік являє собою різницю між вхідним (додатнім) і вихідним (від'ємним) грошовими потоками за певний період.

Залежно від того, наскільки обсяги вхідного і вихідного грошових потоків відповідають потребам у коштах для обслуговування діяльності підприємства, грошовий потік може характеризуватися як надлишковий, дефіцитний чи оптимальний. Надлишковий грошовий потік виникає тоді, коли надходження грошових коштів значно перевищує поточні потреби підприємства. За цих умов виникає великий чистий грошовий потік, який не використовується підприємством для здійснення господарської діяльності.

Дефіцитний грошовий потік формується тоді, коли грошових коштів, які надходять на підприємство, не вистачає для задоволення його планових потреб за всіма напрямками діяльності. Це може спостерігатися і за позитивного значення чистого грошового потоку, якщо його обсяг є недостатнім. Наявність негативного значення чистого грошового потоку впродовж тривалого періоду само по собі є свідченням дефіцитності грошового потоку підприємства.

Оптимальний грошовий потік передбачає збалансованість надходження і витрачання грошових коштів, що веде до створення оптимального залишку коштів в обсязі, достатньому для забезпечення поточної платоспроможності підприємства. При цьому виключаються негативні впливи величини залишку коштів на оборотність і рентабельність активів підприємства.

Залежно від часу виникнення розрізняють наявний грошовий потік і майбутній (очікуваний) грошовий потік. Наявний грошовий потік є приведеним за вартістю до поточного моменту, а майбутній — до майбутнього періоду.

За формою здійснення грошові потоки можуть бути як готівкові, так і безготівкові, з використанням національної чи іноземних

валют. Безготівковий грошовий потік на відміну від готівкового не передбачає використання грошових купюр і монет.

За передбачуваністю грошові потоки підприємства поділяють на плановані, які були очікуваними, а їх обсяг та структура передбачались у планах підприємства, і не плановані, які планом на майбутній період у через різні причини не передбачались.

Крім цього, за ознакою безперервності формування грошові потоки поділяють на регулярні і дискретні. За регулярного грошового потоку кошти надходять і вибувають рівномірно у кожному інтервалі звітного періоду. Тоді як дискретний грошовий потік характеризується одиничними операціями з грошовими коштами в окремі періоди.

Класифікація грошових потоків не обмежується розглянутими ознаками. В управлінні грошовими потоками використовують й інші класифікаційні ознаки¹⁴.

Метою аналізу грошових потоків підприємства є пошук шляхів прискорення руху грошових коштів і підвищення на цій основі оборотності вкладеного в його активи капіталу, а також забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності. Аналіз руху грошових коштів значно доповнює методіку оцінки ліквідності і платоспроможності, які залежать від грошового обороту підприємства.

Основними джерелами інформації для аналізу є всі форми фінансової звітності і насамперед форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів», яку наведено в табл. 6.29, а також дані синтетичного і аналітичного обліку за рахунками грошових коштів.

Згідно з МСБО 7 інформація про рух грошових коштів може бути отримана із застосуванням прямого чи непрямого методів. Національне П(С)БО 4 для подання інформації про рух коштів внаслідок операційної діяльності зобов'язує використовувати непрямий метод. Він передбачає визначення суми чистого надходження (видатку) внаслідок операційної діяльності послідовним коригуванням показника прибутку (збитку) від операційної діяльності на суми змін у запасах, дебіторській заборгованості, короткострокових фінансових вкладеннях та інших статтях активу, що належать до поточної діяльності.

¹⁴ Бланк И. А. Торговый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. — К.: Сльга, Ника-Центр, 2004. — С. 377—386.

Таблиця 6.29

ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЗА ЗВІТНИЙ РІК

Стаття	Код	За звітний період				За попередній період					
		надходження		видаток		надходження		видаток			
		3	4	5	6	5	6				
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності											
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	10	67,8	—	74,6	—	—	—	—	—	—	—
Коригування на: — амортизацію необоротних активів	20	62,7	x	59,1	x	—	—	x	—	x	—
— збиток (прибуток) від нерезалізованих курсових різниць	40	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
— збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	50	—	—	—	—	—	—	—	—	65,3	—
Витрати на сплату відсотків	60	—	x	—	x	—	—	—	—	x	—
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	70	130,5	—	68,4	—	—	—	—	—	—	—
Зменшення (збільшення): — оборотних активів	80	—	46,7	47,0	—	—	—	—	—	—	—
— виграт майбутніх періодів	90	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Збільшення (зменшення):	100	—	22,2	—	22,2	—	—	—	—	—	112,6
— поточних зобов'язань											
— доходів майбутніх періодів	110	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Грошові кошти від операційної діяльності	120	61,6	—	2,8	—
Сплачені: — відсотки	130	x	—	x	—
— податки на прибуток	140	x	11,9	x	12,3
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150	49,7	—	—	9,5
Рух коштів від надзвичайних подій	160	—	—	—	—
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	49,7	—	—	9,5
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація: — фінансових інвестицій	180	—	x	—	x
— необоротних активів	190	38,4	x	45,6	x
— майнових комплексів	200	—	—	—	—
Отримані: — відсотки	210	—	x	—	x
— дивіденди	220	—	x	—	x
Інші надходження	230	—	x	44,7	x
Придбання: — фінансових інвестицій	240	x	—	x	—
— необоротних активів	250	x	100,7	x	67,9
— майнових комплексів	260	x	—	x	—
Інші платежі	270	x	—	x	—
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280	—	62,3	22,4	—
Рух коштів від надзвичайних подій	290	—	—	—	—
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300	—	62,3	22,4	—

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		надходження	видаток	надходження	видаток
1	2	3	4	5	6
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310	–	x	–	x
Отримання позик	320	–	x	–	x
Інші надходження	330	148,3	x	22,2	x
Погашення позик	340	x	–	x	5,5
Сплачені дивіденди	350	x	–	x	–
Інші платежі	360	x	128,3	x	33,2
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	20,0	–	–	16,5
Рух коштів від надзвичайних подій	380	–	–	–	–
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	20,0	–	–	16,5
Чистий рух коштів за звітний період	400	7,4	–	–	3,6
Залишок коштів на початок року	410	2,3	x	5,6	x
Вплив змін валютних курсів на залишок коштів	420	–	–	–	–
Залишок коштів на кінець року	430	9,7	x	2,0	x

Непрямо́й метод подання інформації про рух грошових коштів дає можливість вирішувати такі аналітичні завдання:

- дати оцінку динаміки формування чистого грошового потоку;
- дослідити взаємозв'язок чистого грошового потоку і фінансового результату діяльності підприємства.

Перше із цих завдань успішно вирішується і при застосуванні прямого методу подання інформації про рух грошових коштів, а друге завдання властиве тільки непрямому методу.

Застосування прямого методу забезпечує можливість для вирішення значно ширшого кола аналітичних завдань, а саме:

- дослідження динаміки формування чистого грошового потоку;
- вивчення змін в обсязі і структурі вхідного і вихідного грошових потоків;
- аналіз тривалості циклу грошового обороту підприємства;
- оцінка рівномірності та синхронності вхідного і вихідного грошових потоків;
- аналіз ліквідності та ефективності грошового потоку.

Не випадково прямо́й метод подання інформації про рух грошових коштів знайшов ширше застосування. Зокрема, його використання передбачене Положеннями бухгалтерського обліку Російської Федерації.

В умовах застосування непрямого методу відсутня звітна інформація про обсяг і структуру вхідного і вихідного грошових потоків від операційної діяльності. Для її отримання доводиться додатково групувати облікову інформацію в окремому аналітичному звіті про рух грошових коштів.

За цими даними аналіз грошових потоків підприємства здійснюють у двох напрямках. Перший напрям передбачає аналіз абсолютних показників руху грошових коштів. Він виокремлюється як пріоритетний у працях В. В. Бочарова, А. Г. Ковальова, В. В. Ковальова, Е. В. Негашова, А. Д. Шеремета. Другий напрям передбачає аналіз відносних показників грошових потоків (фінансових коефіцієнтів) і окремлюється як основний у дослідженнях І. А. Бланка, Л. О. Лігоненко, Г. В. Ковальчук та інших. Ці два основні напрями аналізу руху грошових коштів не виключають, а взаємодоповнюють один одного.

Розглянемо методику аналізу руху грошових коштів підприємства за абсолютними показниками, наведеними у формі № 3 фінансової звітності. Для більшої наочності дані цієї форми узагальнені в табл. 6.30. При цьому джерелом інформації про надходження і витрачання коштів у процесі операційної діяльності за непрямого методу подання інформації є окрема аналітична відомість про рух грошових коштів, а за прямого методу дані беруть безпосередньо із форми № 3 фінансової звітності.

Таблиця 6.30

**РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ
ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

тис. грн

Показник	Попередній рік			Звітний рік		
	надходження	видаток	відхилення (+,-)	надходження	видаток	відхилення (+,-)
1. Залишок грошових коштів на початок періоду	–	–	+5,6	–	–	+2,0
2. Рух грошових коштів від операційної діяльності	3673,4	3682,9	–9,5	4306,4	4256,7	+49,7
3. Рух грошових коштів від інвестиційної діяльності	90,3	67,9	+22,4	38,4	100,7	–62,3
4. Рух грошових коштів від фінансової діяльності	22,2	38,7	–16,5	148,3	128,3	+20,0
5. Рух грошових коштів від усіх видів діяльності	3785,9	3789,5	–3,6	4493,1	4485,7	+7,4
6. Залишок грошових коштів на кінець періоду	–	–	+2,0	–	–	+9,7

З даних табл. 6.30 видно, що у звітному році стан чистого грошового потоку підприємства суттєво поліпшився. У попередньому році видатки грошових коштів перевищували їх надходження на 3,6 тис. грн. Тоді як у звітному році надходження були вищими за видатки на 7,4 тис. грн, що сприяло збільшенню залишку грошових коштів на кінець періоду.

У попередньому році чистий залишок грошових коштів від операційної і фінансової діяльності був від'ємним, а від інвестиційної — додатнім. Такий стан чистого грошового потоку характерний для кризових підприємств, які мають значні порушення фінансової рівноваги. Не маючи достатніх надходжень від реалізації товарів (робіт, послуг), вони змушені для підтримки поточних платежів здійснювати політику дезінвестицій, продаючи майно, повертаючи раніше отримані фінансові ресурси.

У звітному році операційна діяльність здійснювалась споживчим товариством ефективніше. У зв'язку з цим надходження грошових коштів від операційної діяльності перевищувало їх витра-

чання на 49,7 тис. грн. При цьому потребу в додаткових фінансових ресурсах споживче товариство покривало за рахунок фінансової діяльності (+20,0 тис. грн). Водночас воно активізувало інвестиційну діяльність, про що свідчить чистий інвестиційний відтік грошових коштів (-62,3 тис. грн). Такий стан чистого грошового потоку характерний для стандартного механізму регулювання діяльності підприємств. Отже, у звітному році співвідношення чистих залишків грошових коштів за видами діяльності було приведене до нормального стану, у зв'язку з чим фінансова стабільність підприємства зросла.

На наступному етапі аналізу дають оцінку змін в обсязі і структурі вхідного і вихідного грошових потоків підприємства. Для цього на підставі даних форми № 3 річної фінансової звітності і окремого аналітичного звіту про рух грошових коштів від операційної діяльності складають табл. 6.31 і 6.32.

Таблиця 6.31

**ЗМІНИ В ОБСЯЗІ І СТРУКТУРІ ВХІДНОГО
ГРОШОВОГО ПОТОКУ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

Показники	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення (+;-)	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %
Виручка від реалізації товарів	3359,1	88,7	3837,4	85,4	+478,3	-3,3
Погашення дебіторської заборгованості	124,5	3,3	168,1	3,7	+43,6	+0,4
Інші надходження від операційної діяльності	189,8	5,0	300,9	6,7	+111,1	+1,7
Виручка від реалізації майнових комплексів	45,6	1,2	38,4	0,9	-7,2	-0,3
Інші надходження від інвестиційної діяльності	44,7	1,2	-	-	-44,7	-1,2
Інші надходження від фінансової діяльності	22,2	0,6	148,3	3,3	+126,1	+2,7
Загальний обсяг вхідного потоку	3785,9	100,0	4493,1	100,0	+707,2	-

Як видно з табл. 6.31, у звітному році загальний обсяг вхідного грошового потоку підприємства зріс на 707,2 тис. грн, у тому числі

на 478,3 тис. грн зросла виручка від реалізації товарів, яка була основним джерелом надходження коштів і становила 85,4 % від обсягу вхідного грошового потоку. Однак порівняно з попереднім роком її частка знизилася на 3,3 %.

У звітному році зросли також грошові надходження від фінансової діяльності (+126,7 тис. грн), іншої операційної діяльності (+111,1 тис. грн), від погашення іншої дебіторської заборгованості (+43,6 тис. грн). Відповідно збільшилися частки цих джерел у загальному обсязі вхідного грошового потоку. Водночас у звітному році на 7,2 тис. грн зменшилися надходження від реалізації майнових комплексів та були відсутні інші надходження від інвестиційної діяльності.

Зміни в обсязі і структурі вихідного грошового потоку споживчого товариства показані у табл. 6.32.

Таблиця 6.32

**ЗМІНИ В ОБСЯЗІ І СТРУКТУРІ ВИХІДНОГО
ГРОШОВОГО ПОТОКУ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

Показники	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення (+,-)	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %
Оплата придбаних товарів, робіт, послуг	2531,6	66,8	2778,6	61,9	+247,0	-4,9
Виплата заробітної плати	266,6	7,0	361,3	8,1	+94,7	+1,1
Відрахування на соціальні заходи	95,9	2,5	128,1	2,8	+32,2	+0,3
Податки і авансові платежі до бюджету	579,9	15,3	671,3	15,0	+91,4	-0,3
Інші операційні витрати	208,9	5,5	317,4	7,1	+108,5	+1,6
Придбання основних засобів	67,9	1,8	100,7	2,2	+32,8	+0,4
Погашення позик	5,5	0,2	-	-	-5,5	-0,2
Інші платежі	33,2	0,9	128,3	2,9	+95,1	+2,0
Загальний обсяг вихідного потоку	3789,5	100,0	4485,7	100,0	+696,2	-

Як видно із таблиці, основним напрямом використання грошових коштів підприємства є оплата придбаних товарів, робіт, послуг, частка яких у всіх грошових видатках звітного року становила 61,9 %. Порівняно з попереднім роком вона знизилася на 4,9 %, хоча обсяг цих видатків зріс на 247,0 тис. грн. Це було зумовлено негативною тенденцією зниження участі торговельної діяльності у сукупних грошових надходженнях споживчого товариства (-3,3 %).

До позитивних змін у структурі видатків звітного року можна віднести зростання участі у видатках заробітної плати і страхування (+1,4 %) і придбання основних засобів (+0,4 %).

Підбиваючи підсумок аналізу руху грошових коштів за абсолютними показниками, необхідно зауважити, що споживчому товариству потрібно прагнути збільшувати участь операційної і передусім торговельної діяльності у вхідному грошовому потоці, що сприятиме зростанню обсягів діяльності, поліпшенню показників ліквідності і платоспроможності.

Другий напрям аналізу руху грошових коштів передбачає використання системи відносних показників, які характеризують рівномірність та синхронність грошових потоків, рівень генерації грошового обороту активами підприємства, участь окремих видів його діяльності у грошових потоках, ліквідність та ефективність грошового потоку. Зміст цих показників розкрито в табл. 6.33.

Перші три із наведених в таблиці коефіцієнти застосовуються для оцінки статистичних характеристик додатнього, від'ємного і чистого грошових потоків. Для їх визначення обчислюють середньоквадратичне відхилення грошового потоку ($\sigma_{\Gamma\Pi}$) і коефіцієнти

варіації $\left(\frac{\sigma_{\Gamma\Pi}}{\Gamma\Pi}\right)$.

Середнє квадратичне відхилення, яке є абсолютною мірою варіації грошових потоків, обчислюють за формулою:

$$\sigma_{\Gamma\Pi} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\Gamma\Pi_i - \overline{\Gamma\Pi})^2}{n}}, \quad (6.20)$$

де $\Gamma\Pi_i$ — обсяг грошового потоку в i -тому інтервалі періоду;

$\overline{\Gamma\Pi}$ — середній обсяг грошового потоку за інтервал періоду, що аналізується;

n — кількість однакових за тривалістю інтервалів в аналізованому періоді.

Таблиця 6.33

**СИСТЕМА ВІДНОСНИХ ПОКАЗНИКІВ
ОЦІНКИ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Показник	Формула для розрахунку показника	Умовні позначки
Коефіцієнт рівномірності надходження грошових коштів, $K_{РНК}$	$1 - \frac{\sigma_{ДГП}}{\overline{ДГП}}$	<p>$\sigma_{ДГП}$ — середнє квадратичне відхилення додатнього грошового потоку, тис. грн</p> <p>$\overline{ДГП}$ — середнє надходження коштів за один інтервал періоду, тис. грн</p>
Коефіцієнт рівномірності витрачання грошових коштів, $K_{РВК}$	$1 - \frac{\sigma_{ВГП}}{\overline{ВГП}}$	<p>$\sigma_{ВГП}$ — середнє квадратичне відхилення від'ємного грошового потоку, тис. грн;</p> <p>$\overline{ВГП}$ — середній видаток коштів за один інтервал періоду, тис. грн</p>
Коефіцієнт синхронності вхідного і вихідного грошових потоків, $K_{СТП}$	$1 - \frac{\sigma_{ЧГП}}{\overline{ВГП}}$	$\sigma_{ЧГП}$ — середнє квадратичне відхилення чистого грошового потоку
Коефіцієнт участі операційної діяльності в додатньому грошовому потоці, $K_{УОД}$	$\frac{ДГП_{од}}{ДГП}$	<p>$ДГП_{од}$ — додатній грошовий потік операційної діяльності, тис. грн;</p> <p>$ДГП$ — сукупний додатній грошовий потік, тис. грн</p>

Закінчення табл. 6.33

Показник	Формула для розрахунку показника	Умовні позначки
Коефіцієнт участі інвестиційної діяльності у від'ємному грошовому потоці, $K_{\text{від}}$	$\frac{\text{ВГП}_{\text{ід}}}{\text{ВГП}}$	ВГП _{ід} — від'ємний грошовий потік інвестиційної діяльності, тис. грн; ВГП — сукупний від'ємний грошовий потік, тис. грн
Коефіцієнт участі фінансової діяльності у додатньому грошовому потоці, $K_{\text{уфд}}$	$\frac{\text{ДГП}_{\text{фд}}}{\text{ДГП}}$	ДГП _{фд} — додатній грошовий потік фінансової діяльності
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку, $K_{\text{лгп}}$	$\frac{\text{ДГП}}{\text{ВГП}}$	—
Коефіцієнт інтенсивності грошового потоку, $K_{\text{гп}}$	$\frac{\text{ДГП} + \text{ВГП}}{\bar{A}}$	ДГП — додатній грошовий потік, тис. грн; ВГП — від'ємний грошовий потік, тис. грн; \bar{A} — середня величина активів, тис. грн
Коефіцієнт генерації джерел самофінансування, $K_{\text{гдс}}$	$\frac{\text{ЧП} + A_{\text{м}}}{\text{ВГП}}$	ЧП — чистий прибуток, тис. грн; $A_{\text{м}}$ — амортизація, тис. грн
Коефіцієнт ефективності грошового потоку, $K_{\text{егп}}$	$\frac{\text{ЧП} + A_{\text{м}}}{\bar{A}}$	—

Значення коефіцієнта рівномірності будь-якого грошового потоку ($K_{\text{РГП}}$) обчислюється за формулою:

$$K_{\text{РГП}} = 1 - \frac{\sigma_{\text{ГП}}}{\text{ГП}}. \quad (6.21)$$

Чим ближчим є значення $K_{\text{РГП}}$ до 1, тим рівномірніший грошовий потік.

Для оцінки рівномірності формування грошових потоків споживчого товариства вихідні дані і проміжні обчислення наведені в табл. 6.34.

У нашому прикладі значення середнього квадратичного відхилення становить:

— для додатного грошового потоку

$$\sigma_{\text{ДГП}} = \sqrt{\frac{39054,6}{12}} = 57,049 \text{ тис. грн};$$

— для від'ємного грошового потоку

$$\sigma_{\text{ВГП}} = \sqrt{\frac{39799,5}{12}} = 57,590 \text{ тис. грн};$$

— для чистого грошового потоку

$$\sigma_{\text{ЧГП}} = \sqrt{\frac{805,4}{12}} = 8,192 \text{ тис. грн}$$

Коефіцієнти рівномірності надходження і витрачання грошових коштів у звітному році мали такі значення:

$$K_{\text{РНК}} = 1 - \frac{57,049}{374,4} = 0,848;$$

$$K_{\text{РВК}} = 1 - \frac{57,590}{373,8} = 0,846.$$

Коефіцієнт синхронності вхідного і вихідного грошових потоків у звітному році становив:

$$K_{\text{СГП}} = 1 - \frac{8,192}{373,8} = 0,978.$$

Таблиця 6.34

**ДИНАМІКА ГРОШОВИХ ПОТОКІВ
СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ**

Місяць	Додатний грошовий потік		Від'ємний грошовий потік		Чистий грошовий потік	
	сума, тис. грн	$(\overline{ДДГ}_i - \overline{ДГП})^2$	сума, тис. грн	$(\overline{ВВГ}_i - \overline{ВГП})^2$	сума, тис. грн	$(\overline{ЧГП}_i - \overline{ЧГП})^2$
Січень	291,9	6806,2	294,3	6320,3	-2,4	9,0
Лютий	305,1	4802,5	301,9	5169,6	+3,2	6,8
Березень	320,4	2916,0	319,2	2981,2	+1,2	0,4
Квітень	333,8	1648,4	323,7	2510,0	+10,1	90,3
Травень	345,0	864,4	337,1	1346,9	+7,9	53,3
Червень	331,5	1840,4	339,8	1156,0	-8,3	79,2
Липень	394,8	416,2	405,9	1082,4	-11,1	136,9
Серпень	430,0	3091,4	445,3	5112,3	-15,3	252,8
Вересень	434,3	3588,0	432,1	3398,9	+2,2	2,6
Жовтень	426,8	2745,8	426,7	2798,4	+0,1	0,3
Листопад	409,8	1253,2	401,3	756,3	+8,3	59,3
Грудень	469,7	9082,1	458,4	7157,2	+11,3	114,5
За рік	4493,1	39054,6	4485,7	39789,5	+7,4	805,7
У середньому за місяць	374,4	3254,5	373,8	3315,8	+0,6	67,1

Як видно із наведених розрахунків, вхідний і вихідний грошові потоки споживчого товариства є досить рівномірними, оскільки значення розрахованих коефіцієнтів рівномірності достатньо близькі до 1. Ще ближчим до 1 було значення коефіцієнта синхронності вхідного і вихідного грошових потоків, що свідчить про високий рівень їх синхронності. Однак це ще не гарантує бездефіцитність грошового потоку в окремі часові інтервали періоду.

Динаміку грошових потоків споживчого товариства у звітному році наочно показано на рис. 6.8.

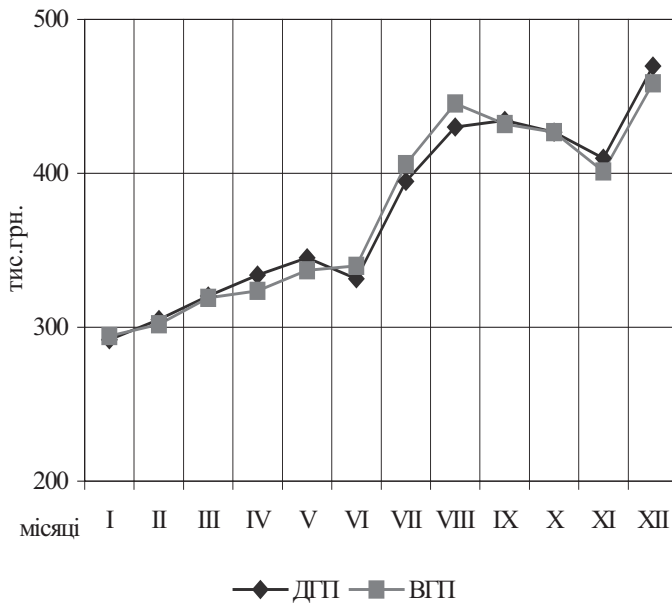


Рис. 6.8. Синхронність додатного (вхідного) і від'ємного (вихідного) грошових потоків споживчого товариства у звітному році

Споживче товариство мало дефіцитний грошовий потік у січні і з червня по серпень звітного року, що переважно було зумовлено сезонними зниженнями темпів зростання грошових надходжень від реалізації товарів у ці періоди року. Впродовж інших місяців грошовий потік був надлишковим.

Успішне управління грошовими потоками потребує постійного відстежування збалансованості вхідного і вихідного грошових потоків не тільки за звітний період. В умовах впровадження безперервного планування грошових потоків такий аналіз необхідно проводити і за окремими інтервалами прогностичного періоду.

Наступна група показників, наведених в табл. 6.33, характеризує структуру грошових потоків за видами діяльності. Так, коефіцієнт участі операційної діяльності у додатному грошовому потоці ($K_{\text{УОД}}$) дає можливість оцінити участь операційної діяльності у забезпеченні надходжень грошових коштів. Зростання значення коефіцієнта $K_{\text{УОД}}$ оцінюють позитивно. Однак при цьому необхідно звертати увагу на зміну співвідношення обсягу надходжень грошо-

вих коштів від реалізації товарів та від інших видів операційної діяльності. Прийнято вважати, що чим вища частка основної діяльності в грошових надходженнях від операційної діяльності, тим вища якість доходів підприємства.

Показники $K_{УД}$ і $K_{УФД}$ характеризують участь інвестиційної і фінансової діяльності у грошових потоках. Позитивна динаміка коефіцієнта участі інвестиційної діяльності у від'ємному (вихідному) грошовому потоці ($K_{УД}$) і коефіцієнта участі фінансової діяльності у додатному (вхідному) грошовому потоці ($K_{УФД}$) свідчить про активізацію господарської діяльності та створення умов для її подальшого розширення, а це, як правило, пов'язано із зростанням фінансової стабільності підприємства.

Коефіцієнт ліквідності грошового потоку ($K_{ЛГП}$) характеризує співвідношення між сумами вхідного і вихідного грошових потоків. Для забезпечення необхідної ліквідності грошового потоку значення цього коефіцієнта має бути не менше одиниці. Перевищення цієї мінімальної величини веде до зростання залишку грошових коштів на кінець звітного періоду. При цьому своєчасна трансформація тимчасово вільних залишків грошових коштів у їх еквіваленти сприяє підвищенню ефективності організації грошових потоків підприємства.

Для оцінки рівня інтенсивності генерації грошових потоків активами у процесі господарської діяльності підприємства використовують коефіцієнт інтенсивності грошового потоку ($K_{ІГП}$). Він показує, скільки одиниць валового грошового потоку припадає на гривню активів підприємства. Позитивна динаміка цього показника свідчить про зростання інтенсивності генерування грошового потоку активами підприємства.

Коефіцієнт генерації джерел самофінансування ($K_{ГДС}$) показує здатність грошових видатків підприємства генерувати чистий прибуток і амортизацію. Однак оцінюючи динаміку $K_{ГДС}$, необхідно зважати на те, що фінансові результати відображаються у бухгалтерському обліку за принципом нарахування, а надходження і витрачання коштів — за касовим принципом. Тому зниження значення $K_{ГДС}$, якщо воно пов'язане зі збільшенням грошових видатків на закупівлі ресурсів, які підприємству забезпечать прибуток у наступному періоді, не може розглядатись як негативний момент.

Коефіцієнт ефективності грошового потоку ($K_{ЕГП}$) характеризує здатність активів підприємства генерувати внутрішні фінансові джерела його розвитку — чистий прибуток і амортизацію. $K_{ЕГП}$ використовується в аналізі як важливий індикатор фінансового стану підприємства.

Для оцінки динаміки розглянутих аналітичних показників складано табл. 6.35.

Таблиця 6.35

ДИНАМІКА ПОКАЗНИКІВ, ЯКІ ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ ГРОШОВІ ПОТОКИ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА У ЗВІТНОМУ РОЦІ

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+,-)	Індекс динаміки
Коефіцієнт рівномірності надходження коштів. $K_{РНК}$	0,825	0,848	+0,023	1,028
Коефіцієнт рівномірності витрачання коштів. $K_{РВК}$	0,812	0,846	+0,034	1,041
Коефіцієнт синхронності вхідного і вихідного грошових потоків, $K_{СПП}$	0,964	0,978	+0,014	1,015
Коефіцієнт участі операційної діяльності у додатньому грошовому потоці, $K_{УОД}$	0,970	0,958	-0,012	0,988
Коефіцієнт участі інвестиційної діяльності у від'ємному грошовому потоці, $K_{УІД}$	0,018	0,022	+0,004	1,222
Коефіцієнт участі фінансової діяльності у вхідному додатньому грошовому потоці, $K_{УФД}$	0,006	0,033	+0,027	5,500
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку, $K_{ЛГП}$	0,999	1,002	+0,003	1,003
Коефіцієнт інтенсивності грошового потоку, $K_{ІГП}$	3,315	2,837	-0,478	0,856
Коефіцієнт генерації джерел самофінансування, $K_{ГДС}$	0,033	0,026	-0,007	0,788
Коефіцієнт ефективності грошового потоку, $K_{ЕГП}$	0,055	0,037	-0,018	0,673

Із даних таблиці видно, що у звітному році значно поліпшилися стандартні показники рівномірності, синхронності і ліквідності грошових потоків. Зросла в них участь інвестиційної та фінансової діяльності. Все це говорить про поліпшення управління грошовими

потоками підприємства та зростання його фінансової стійкості. Однак значення коефіцієнтів інтенсивності та ефективності грошового потоку у звітному році суттєво знизилися, що вимагає пошуку шляхів прискорення оборотності та зростання економічної віддачі капіталу, вкладеного в активи підприємства.

Крім розглянутих стандартних коефіцієнтів, в аналізі руху грошових коштів можуть використовуватися й інші, які доповнюють і уточнюють основні.

Аналіз інтенсивності грошового потоку передбачає також дослідження динаміки виробничо-торговельного, операційного і фінансового циклів підприємства, які показані на рис. 6.9.



Рис. 6.9. Етапи обороту грошових коштів торговельного підприємства

Виробничо-торговельний цикл обороту грошових коштів охоплює період від моменту надходження товарів на підприємство до їх відпуску у роздріб чи відвантаження оптовим покупцям.

Операційний цикл — це період від надходження товарів на торговельне підприємство до отримання грошей від покупців (дебіторів) за відпущені їм товари і надані супутні послуги. Він є більшим від виробничо-торговельного циклу на період обороту дебіторської заборгованості.

Фінансовий цикл виражає розрив у часі між термінами платежів за зобов'язаннями підприємства перед постачальниками і термінами отримання грошових коштів від покупців. Він є меншим від операційного циклу на період обороту кредиторської заборгованості. Скорочення тривалості цих циклів має позитивний вплив на фінансову стійкість підприємства.

Для оцінки динаміки тривалості циклів обороту грошових коштів підприємства складають аналітичну табл. 6.36.

Таблиця 6.36

**РОЗРАХУНОК ОПЕРАЦІЙНОГО
І ФІНАНСОВОГО ЦИКЛІВ ОБОРОТУ ГРОШОВИХ
КОШТІВ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+,-)	Темп зростання, %
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	2797,8	3199,1	+401,3	114,3
2. Середньорічний обсяг запасів, тис. грн	213,6	260,2	+46,6	121,8
3. Середньорічний обсяг дебіторської заборгованості, тис. грн	93,8	176,1	+82,3	187,7
4. Середньорічний обсяг кредиторської заборгованості, тис. грн	273,4	368,7	+95,3	143,9
5. Оборотність запасів (виробничо-торговельний цикл), днів (р.2 · 360: р.1)	27,4	29,2	+1,8	106,6
6. Оборотність дебіторської заборгованості, днів (р.3 · 360: р.1)	12,0	19,8	+7,8	165,0
7. Тривалість операційного циклу, днів(р.5 + р.6)	39,4	49,0	+9,6	124,4

Закінчення табл. 6.36

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+,-)	Темп зростання, %
8. Оборотність кредиторської заборгованості, днів (р.4 :360: р.1)	35,2	41,5	+6,3	117,9
9. Тривалість фінансового циклу, днів(р.7-р.8)	4,2	7,5	+3,3	178,6

В даному споживчому товаристві тривалість виробничо-торговельного циклу у звітному році порівняно з попереднім зростає на 1,8 дня, операційного — на 9,6 дня, а фінансового на 3,3 дня, що свідчить про зниження інтенсивності кругообороту коштів підприємства на всіх його етапах. Збільшення тривалості операційного та фінансового циклів мало негативний вплив на фінансову стійкість підприємства. Отже, для споживчого товариства актуальною є проблема мінімізації циклів обороту грошових коштів, яку можна вирішити шляхом:

- скорочення тривалості виробничо-торговельного процесу (періоду перебування товарів на складах і в торгових залах, тривалості транспортування і передпродажної підготовки та відпуску товарів);

- прискорення оборотності дебіторської заборгованості;

- допустимого сповільнення (без шкоди для ділової репутації) швидкості погашення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги;

- поліпшення управління грошовими потоками підприємства.

Ефективне управління грошовими потоками дає можливість підвищити рівень фінансової гнучкості підприємства, що може виявитися таким чином:

- поліпшенням збалансованості вхідного і вихідного грошових потоків;

- оптимізацією витрат за рахунок більших можливостей маневрування грошовими коштами та їх еквівалентами;

- поліпшенням маневрування позиковими коштами;

- можливістю вивільнення коштів для інвестування в більш прибуткові бізнес-проекти;

- підвищенням рівня ліквідності балансу підприємства.

6.11. Аналіз рентабельності капіталу

Капітал являє собою загальну вартість грошових, матеріальних і нематеріальних засобів, вкладених у підприємство з метою здійснення підприємницької діяльності та забезпечення розширеного відтворення. Вартість капіталу визначається відповідно до прийнятих у бухгалтерському обліку умов оцінювання активів, а тому не збігається з ринковою вартістю майна підприємства. В економічній літературі капітал класифікують за джерелами формування, тривалістю використання і напрямками розміщення.

За джерелами формування капітал поділяють на власний і позиковий. За тривалістю використання виокремлюють постійний (перманентний) і короткостроковий (змінний) капітал. Постійний капітал складається із власного капіталу і довгострокових зобов'язань, а короткостроковий із поточних зобов'язань підприємства, представлених у пасиві балансу.

Залежно від напрямку розміщення капітал поділяють на основний і оборотний. Він використовується у внутрішньому обороті підприємства і за його межами (дебіторська заборгованість, фінансові інвестиції). При цьому власний оборотний капітал (ВОК) виступає як складова частина постійного (перманентного) капіталу.

У складі сукупного капіталу підприємства провідну роль відіграє власний капітал. Збереження і примноження власного капіталу є однією з найсуттєвіших умов забезпечення фінансової стійкості підприємства.

Власний капітал підприємства складається з капіталу, інвестованого власниками, і капіталу, накопиченого в процесі діяльності. Кожен з цих елементів власного капіталу визначає правові та інші обмеження підприємства в розпорядженні своїми активами. Аналізуючи власний капітал, їх розглядають окремо.

Інформація про зміни в складі власного капіталу впродовж звітного року наводиться у формі № 4 річної фінансової звітності «Звіт про власний капітал», яку представлено в табл. 6.37.

Звіт про власний капітал доповнює наведені в балансі та інших формах фінансової звітності дані про фінансовий стан підприємства та його зміни за період між звітними датами. З цієї форми звітності власники, інвестори та інші зацікавлені особи отримують узагальнену інформацію про наявність власного капіталу, зміну його обсягу внаслідок переоцінки, отримання чистого прибутку чи збитку, залучення внесків власників, вилучення капіталу та з інших причин.

Таблиця 6.37

ЗВІТ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЗА ЗВІТНИЙ РІК

Стаття	Код	Статутний капітал	Пайовий капітал	Додатковий вкладений капітал	Інший додатковий капітал	Резервний капітал	Перезоцільований прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	(тис. грн)	
										Разом	11
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	
Залишок на початок року	010	803,1	960,0	—	136,0	—	75,2	—	—	1974,3	
Коригування: Зміна облікової політики	020	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Виправлення помилок	030	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Інші зміни	040	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Скоригований залишок на початок року	050	803,1	960,0	—	136,0	—	75,2	—	—	1974,3	
Переоцінка активів: Дооцінка основних засобів	60	—	—	—	—	—	—	—	—	—	

Продовження табл. 6.37

Стаття	Код	Статутний капітал	Паївний капітал	Додатковий вкладений капітал	Інший додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Уцінка основних засобів	070	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка незвершеного будівництва	080	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Уцінка незавершеного будівництва	090	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка нематеріальних активів	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Уцінка нематеріальних активів	110	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	120	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	130	-	-	-	-	-	55,7	-	-	55,7

Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	140	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до статутного капіталу	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	160	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	170	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників: Внески до капіталу	180	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	190	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу: Викуп акцій (часток)	210	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	220	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	230	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Закінчення табл. 6.37

Стаття	Код	3	4	5	6	7	8	9	10	11
		Статутний капітал	Паювий капітал	Додатковий вкладений капітал	Інший додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Вилучення частки в капіталі	240	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Зменшення номінальної вартості акцій	250	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Інші зміни в капіталі: Списання невідшкодованих збитків	260	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Безкоштовно отримані активи	270	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	280	216,4	1191,5	—	—	—	6,4	—	—	1414,3
Разом змін у капіталі	290	216,4	1191,5	—	—	—	62,1	—	—	1470,0
Залишок на кінець року	300	1019,5	2151,5	—	136,0	—	137,3	—	—	3444,3

Для оцінки змін в обсязі і структурі власного капіталу підприємства за даними форми № 4 річної фінансової звітності складають аналітичну табл. 6.38.

Таблиця 6.38

**ЗМІНИ В ОБСЯЗІ І СТРУКТУРІ ВЛАСНОГО
КАПІТАЛУ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА ЗА ЗВІТНИЙ РІК**

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення (+,-)	
	сума, тис. грн	част- ка, %	сума, тис. грн	част- ка, %	сума, тис. грн	част- ка, %
Статутний капітал	803,1	40,7	1019,5	29,6	+216,4	-11,1
Пайовий капітал	960,0	48,6	2151,5	62,5	+1191,5	+13,9
Додатковий вкладений капітал	–	–	–	–	–	–
Інший додатковий капітал	136,0	6,9	136,0	3,9	-	-3,0
Резервний капітал	–	–	–	–	–	–
Нерозподілений прибуток	75,2	3,8	137,3	4,0	+62,1	+0,2
Неоплачений капітал	–	–	–	–	–	–
Вилучений капітал	–	–	–	–	–	–
Разом власний капітал	1974,3	100,0	3444,3	100,0	+1470,0	–

Як видно із таблиці, обсяг власного капіталу споживчого товариства у звітному році зріс на 1470,0 тис. грн, що було пов'язано із збільшенням пайового капіталу на 1191,5 тис. грн, статутного капіталу на 216,4 тис. грн і розподіленого прибутку на 62,1 тис. грн. Обсяг іншого додаткового капіталу у звітному році не змінився. У зв'язку з цим частка іншого додаткового капіталу зменшилась на 3 %, а статутного капіталу, який зростав повільніше від інших складників власного капіталу, знизилася на 11,1 %. Водночас частка пайового капіталу зросла на 13,3 %, а нерозподіленого прибутку — на 0,2 %. Значне збільшення власних фінансових ресурсів за рахунок поповнення статутного і пайового капіталу та реінвестування отриманого прибутку сприяло оздоровленню фінансів товариства, забезпечило підґрунтя для подальшого розвитку його торговельної діяльності. Однак збалансоване зростання обсягів діяль-

ності підприємства можливе за умови ефективного використання капіталу, інвестованого в його активи.

Ефективність використання капіталу характеризують показники його оборотності та рентабельності. Вони залежать від оптимальності структури джерел фінансування інвестиційних потреб підприємства та складу активів за напрямками інвестування.

Показники рентабельності капіталу виражають взаємозв'язок прибутку і капіталу, інвестованого в активи підприємства задля отримання прибутку. Серед цих показників найбільш узагальнювальними є рентабельність сукупного капіталу і рентабельність власного капіталу. Показник рентабельності сукупного капіталу характеризує ефективність діяльності підприємства загалом, а показник рентабельності власного капіталу показує, яким чином ефективність операційної діяльності трансформується у вигоди власників. Невипадково вони найбільше цікавлять власників та інвесторів. Їх доповнюють показники рентабельності оборотного капіталу, рентабельності основної діяльності та рентабельності реалізації. Методика розрахунку цих показників за даними річної фінансової звітності розкрита в табл. 6.39.

Таблиця 6.39

**РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ
РЕНТАБЕЛЬНОСТІ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

№ з/п	Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+,-)
1	Середньорічний обсяг сукупного капіталу, тис. грн	2810,4	3164,6	+354,2
2	Середньорічний обсяг власного капіталу, тис. грн	1910,6	2709,3	+798,7
3	Середньорічний обсяг оборотного капіталу, тис. грн	310,5	442,3	+131,8
4	Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	2797,8	3199,1	+401,3
5	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	2131,1	2420,9	+289,8
6	Валовий прибуток, тис. грн	666,7	778,2	+111,5
7	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	12,7	67,8	+55,1
8	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн	77,9	67,2	-10,7
9	Чистий прибуток, тис. грн	67,5	55,7	-11,8

Закінчення табл. 6.39

№ з/п	Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+,-)
10	Рентабельність реалізації за валовим прибутком (р.6: р.4) · 100, %	23,83	24,32	+0,49
11	Рентабельність реалізації за операційним прибутком (р.7: р.4) · 100, %	0,45	2,12	+1,67
12	Рентабельність реалізації за чистим прибутком (р.9: р.4) · 100, %	2,41	1,74	-0,67
13	Рентабельність основної діяльності за валовим прибутком (р.6: р.5) · 100, %	31,28	32,14	+0,86
14	Рентабельність основної діяльності за операційним прибутком (р.7: р.5) · 100, %	0,59	2,80	+2,21
15	Рентабельність сукупного капіталу за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування (р.8: р.1) · 100, %	2,77	2,12	-0,65
16	Рентабельність сукупного капіталу за чистим прибутком (р.9: р.1) · 100, %	2,40	1,76	-0,64
17	Рентабельність оборотного капіталу за чистим прибутком (р.9: р.3) · 100, %	21,73	12,59	-9,14
18	Рентабельність власного капіталу за чистим прибутком (р.9: р.2) · 100, %	3,53	2,05	-1,48

Дані табл. 6.39 свідчать, що як у звітному, так і попередньому роках діяльність споживчого товариства була рентабельною. Однак значення показників рентабельності власного, сукупного і оборот-

ного капіталу, розрахованих за чистим прибутком, а також рентабельності сукупного капіталу за чистим прибутком від звичайної діяльності до оподаткування у звітному році порівняно з попереднім суттєво знизилися. Тоді як рентабельність реалізації, розрахована за валовим і операційним прибутком, зростала. Водночас збільшилася рентабельність основної діяльності підприємства. Такі відмінності в динаміці показників рентабельності зумовлені тим, що обсяг капіталу підприємства у звітному році зростав вищими темпами, ніж обсяг реалізації і отриманого прибутку. Про це свідчать співвідношення індексів динаміки цих показників, розглянуті у § 6.3. Отже, основною причиною зниження рівня рентабельності капіталу споживчого товариства у звітному році було сповільнення його оборотності, що вело до зростання капіталомісткості одиниці реалізації.

Залежність рентабельності власного капіталу підприємства від ефективності операційної діяльності і підходу до фінансування активів розкриває показана на рис. 6.10 система (модель) Дюпона (Du Pont), запропонована фінансовими менеджерами відомої американської компанії.

Із рис. 6.8 видно, що коефіцієнт рентабельності власного капіталу ($K_{РВК}$) безпосередньо залежить від підходу до інвестування капіталу, який виражає коефіцієнт (мультиплікатор) власного капіталу ($K_{ВК}$) та стану ефективності використання активів, які характеризує коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу ($K_{РСК}$). Цю детерміновану залежність виражає двофакторна мультиплікативна модель:

$$K_{РВК} = K_{ВК} \cdot K_{РСК}. \quad (6.22)$$

В свою чергу, значення $K_{РСК}$ залежить від впливу зміни значень таких показників ефективності роботи підприємства як коефіцієнт оборотності сукупного капіталу ($K_{ОСК}$) і коефіцієнт рентабельності реалізації ($K_{РР}$). Цю залежність виражає модель:

$$K_{РСК} = K_{ОСК} \cdot K_{РР}. \quad (6.23)$$

Формула (6.23) показує, що чим вищою є швидкість обороту сукупного капіталу, вкладеного в активи підприємства, тим з меншою рентабельністю реалізації можна забезпечити необхідний рівень віддачі інвестованого капіталу. Отже, прискорення оборотності дозволяє отримати достатню рентабельність активів навіть при зниженні рівня торговельних надбавок і цін реалізації.

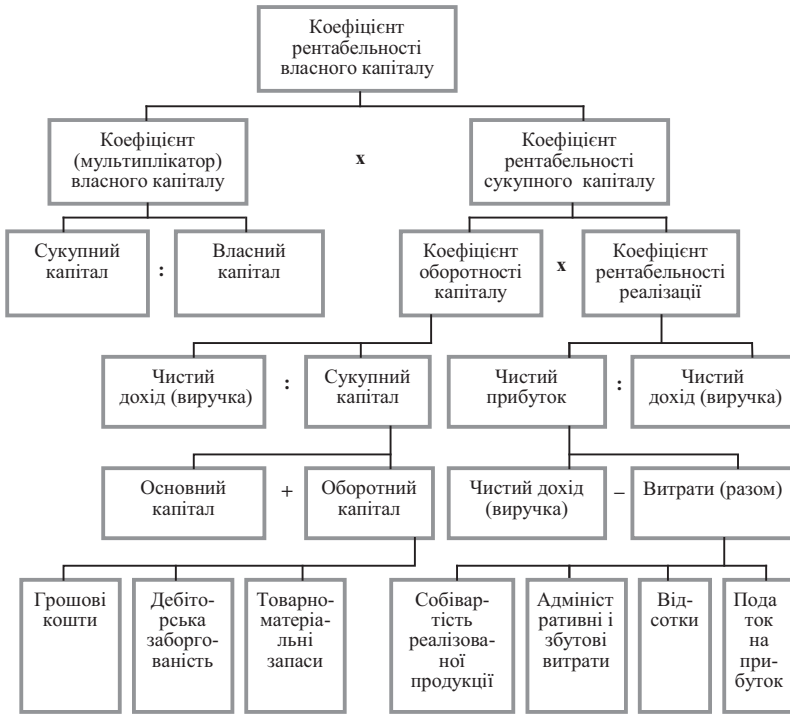


Рис. 6.10. Система Дюпона (Du Pont)

Використовуючи розглянуту залежність (6.23), вплив факторів на рентабельність сукупного капіталу способом абсолютних різниць розраховують так:

$$\Delta K_{PCK(K_{OCK})} = (K_{OCK_1} - K_{OCK_0}) K_{PP_0}; \quad (6.24)$$

$$\Delta K_{PCK(K_{PP})} = (K_{PP_1} - K_{PP_0}) K_{OCK_1}. \quad (6.25)$$

За такою ж методикою визначають вплив факторів не тільки на рентабельність сукупного капіталу підприємства, але й на зміну рентабельності оборотного капіталу. Приклад такого розрахунку наведено в табл. 6.40, яку складено за даними табл. 6.16 і 6.39.

Із таблиці видно, що рентабельність оборотних активів товариства у звітному році порівняно з попереднім зменшилася на $-9,14\%$, або майже у два рази, що було зумовлено зниженням ефективності

операційної діяльності, яка виражається такими показниками як оборотність оборотного капіталу і рентабельність реалізації. Так, сповільнення оборотності капіталу, вкладеного в оборотні активи з 9,01 обороту у попередньому році до 7,23 обороту у звітному році призвело до зниження рентабельності капіталу на 4,29 %. Під впливом зниження рентабельності реалізації (-0,67 %) рентабельність оборотного капіталу споживчого товариства знизилася на 4,85 %.

Таблиця 6.40

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ПОКАЗНИКІВ ОБОРОТНОСТІ
І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ
ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+,-)
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, оборотів	9,01	7,23	-1,78
Рентабельність реалізації за чистим прибутком, %	2,41	1,74	-0,67
Рентабельність оборотного капіталу за чистим прибутком, %	21,73	12,59	-9,14
Вплив на рентабельність оборотного капіталу зміни:			
а) оборотності капіталу;	$(7,23 - 9,01) \cdot 2,41$		-4,29
б) рентабельності реалізації	$(1,74 - 2,41) \cdot 7,23$		-4,85

Застосування методу розширення факторних систем дає можливість поглибити аналіз рентабельності капіталу підприємства. Якщо у двофакторну модель (6.22) підставити розширене значення $K_{РСК}$ із моделі 6.23, отримаємо трифакторну модель рентабельності власного капіталу:

$$K_{РВК} = K_{ВК} \cdot K_{ОСК} \cdot K_{РР}. \quad (6.26)$$

Отже, рентабельність власного капіталу безпосередньо залежить від зміни рентабельності реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), оборотності сукупного капіталу і коефіцієнта (мультиплікатора) власного капіталу (співвідношення сукупного і власного капіталу). Для визначення впливу цих факторів на рентабельність власного капіталу підприємства способом абсолютних різниць складають табл. 6.41.

Таблиця 6.41

**РОЗРАХУНОК ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ
ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ СПОЖИВЧОГО ТОВАРИСТВА**

Показник	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+,-)
Коефіцієнт (мультиплікатор) власного капіталу	1,47	1,17	-0,30
Коефіцієнт оборотності сукупного капіталу, оборотів	1,00	1,01	+0,01
Рентабельність реалізації за чистим прибутком, %	2,41	1,74	-0,67
Рентабельність власного капіталу, %	3,53	2,05	-1,48
Вплив на рентабельність власного капіталу зміни:			
а) мультиплікатора власного капіталу	(-0,30)·1,0·2,41		-0,72
б) оборотності сукупного капіталу	1,17·(+0,01)·2,41		+0,03
в) рентабельності реалізації	1,17·1,01·(-0,67)		-0,79

Із таблиці видно, що зниження рівня рентабельності власного капіталу споживчого товариства у звітному році на 1,48 % відбулося за рахунок негативної динаміки показника рентабельності реалізації (-0,79 %) і зниження коефіцієнта (мультиплікатора) власного капіталу (-0,72 %). Водночас незначне прискорення оборотності сукупного капіталу підприємства сприяло зростанню рентабельності власного капіталу на 0,3 %. Отже, для подолання негативної тенденції зміни рентабельності власного капіталу споживчому товариству необхідно передусім зосередитись на заходах з підвищення ефективності операційної діяльності і оптимізації структури капіталу, інвестованого в активи.

Перелік факторів рентабельності власного капіталу можна розширити, підставивши у модель (6.26) замість коефіцієнта оборотності сукупного капіталу ($K_{ОСК}$) його розширене значення:

$$K_{ОСК} = K_{УКС} \cdot K_{ЗП} \cdot K_{ОК}, \quad (6.27)$$

де $K_{УКС}$ — коефіцієнт участі короткострокового (поточного) капіталу у сукупному капіталі підприємства;

$K_{ЗП}$ — загальний коефіцієнт покриття;

$K_{ОК}$ — коефіцієнт оборотності капіталу, вкладеного в оборотні активи.

Модель (6.27) показує, що оборотність сукупного капіталу підприємства знаходиться у прямій детермінованій залежності від ефективності операційної діяльності, яку виражає коефіцієнт оборотності капіталу, вкладеного в оборотні активи, фінансової збалансованості активів і пасивів, яку характеризує загальний коефіцієнт покриття, а також від рівня участі короткострокового капіталу у сукупному капіталі підприємства.

Підставивши у трифакторну модель рентабельності власного капіталу (6.26) значення коефіцієнта оборотності сукупного капіталу із моделі (6.27), отримуємо п'ятифакторну модель цього показника, яка виходить за межі системи Дюпона:

$$K_{РВК} = K_{ВК} \cdot K_{УКС} \cdot K_{ЗП} \cdot K_{ОК} \cdot K_{РР}. \quad (6.28)$$

Переконавшись у математичній правильності моделі (6.28) можна, підставивши в неї значення кожного з коефіцієнтів, внесених у модель. При цьому необхідно зауважити, що показники $K_{РВК}$ і $K_{РР}$ розраховують на основі даних за звітний період, а тому всі інші коефіцієнти, внесені в модель (6.28), повинні також розраховуватися за середніми значеннями вихідних показників, визначених за формулами простої середньої або середньої хронологічної.

Розрахунок впливу факторів на рентабельність власного капіталу за п'ятифакторною моделлю як і за попередніми моделями проводять одним із прийомів прямого детермінованого факторного аналізу здебільшого способом абсолютних різниць, який потребує меншого обсягу розрахунків.

У розглянутих моделях коефіцієнт (мультиплікатор) власного капіталу виражає підхід до фінансування активів підприємства. Він може дорівнювати одиниці тільки на початковій стадії, коли підприємство розпочинає діяльність. Із залученням позикового капіталу до джерел фінансування активів підприємства значення коефіцієнта (мультиплікатора) власного капіталу зростає. З ним зростають можливості підприємства нарощувати свій виробничо-торговельний потенціал. При цьому збільшується також і ризик втрати фінансової стійкості підприємств. Чим вищою є частка позикового капіталу у всьому інвестованому капіталі, тим вищим є і цей ризик, який може привести і до банкрутства. Тому виникає необхідність у виборі такого співвідношення власного і позикового капіталу, яке забезпечило би найвищий дохід на вкладений капітал за прийнятого рівня ризику зниження фінансової стійкості.

З метою пошуку оптимальної структури капіталу в аналітичних розрахунках використовують ефект фінансового важеля (ЕФВ), який ще називають ефектом фінансового левериджу. Він показує, наскільки відсотків зміниться рентабельність власного капіталу за

рахунок використання підприємством позикового капіталу. Формула для розрахунку ЕФВ має такий вид:

$$E_{\text{ФВ}} = (1 - C_{\text{ПП}}) \times (K_{\text{РСК}} - Ц_{\text{ПК}}) \frac{\text{ПК}}{\text{ВК}}, \quad (6.29)$$

де $C_{\text{ПП}}$ — ставка податку на прибуток;

$K_{\text{РСК}}$ — коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу;

$Ц_{\text{ПК}}$ — середньозважена ціна позикового капіталу (витрати з обслуговування боргових зобов'язань/середньорічний розмір позикового капіталу);

ПК — середньорічний розмір позикового капіталу, тис. грн;

ВК — середньорічний розмір власного капіталу тис. грн;

$(1 - C_{\text{ПП}})$ — податковий коректор;

$(K_{\text{РСК}} - Ц_{\text{ПК}})$ — диференціал фінансового важеля;

$\frac{\text{ПК}}{\text{ВК}}$ — коефіцієнт (плече) фінансового важеля.

Приклад розрахунку ефекту фінансового важеля за позитивного значення його диференціалу і різної структури функціонуючого капіталу наведено в табл. 6.42.

Таблиця 6.42

**ПРОГНОЗУВАННЯ ВПЛИВУ
ФІНАНСОВОГО ВАЖЕЛЯ (ЛЕВЕРИДЖУ)**

Показник	Варіант структури капіталу		
	I	II	III
1. Сума функціонуючого капіталу у прогностичному періоді	8000	8000	8000
2. Середньорічний обсяг власного капіталу, тис. грн	8000	6000	4000
3. Середньорічний обсяг позикового капіталу, тис. грн	–	2000	4000
4. Витрати на обслуговування боргових зобов'язань, тис. грн	–	240	480
5. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн	1520	1520	1520
6. Середньозважена ціна позикового капіталу (р. 4 : р. 3) · 100, %	–	12	12

Закінчення табл. 6.42

Показник	Варіант структури капіталу		
	I	II	III
7. Рентабельність сукупного капіталу (р. 5 : р. 1) · 100, %	19	19	19
8. Ставка податку на прибуток, %	25	25	25
9. Ефект фінансового важеля, %	–	1,75	5,25

Аналіз даних табл. 6.42 показує, що у першому варіанті ефект фінансового важеля відсутній, оскільки він не передбачає використання позикового капіталу. У другому варіанті вплив фінансового важеля, зумовлений використанням позикового капіталу в сумі 2000 тис. грн (25 %), становить 1,75 % ($0,75 \cdot 7 \cdot 2000 : 6000$). У третьому варіанті позиковий капітал в сумі 400 тис. грн становить 50 % сукупного капіталу, а ефект фінансового важеля зріс до 5,25 % ($0,75 \cdot 7 \cdot 4000 : 4000$).

Отже, із зростанням залучення позикового капіталу збільшується коефіцієнт (плече) фінансового важеля. Однак це має позитивний вплив на рентабельність власного капіталу тільки тоді, коли диференціал фінансового важеля додатний. Якщо він має від'ємне значення, то збільшення плеча фінансового важеля веде до зниження показника рентабельності власного капіталу, який зрештою набуває від'ємних значень. Очевидно, що за такої ситуації значення показника рентабельності власного капіталу знижується тим швидше, чим вище плече фінансового важеля, і особливо швидко воно знижується тоді, коли рентабельність активів дорівнює нулю або має від'ємне значення.

Використання формули ефекту фінансового важеля (6.29) в аналітичних розрахунках дає можливість за сприятливих умов знаходити прийнятні варіанти залучення позикового капіталу, що забезпечують зростання рентабельності власного капіталу підприємства без перевищення граничного ризику втрати фінансової стійкості, який залежить від дотримання установлених граничних значень участі позикового капіталу в сукупному капіталі підприємства.

Запитання та завдання для самоперевірки

1. Які групи економічних показників використовують в аналізі фінансового стану підприємства?
2. Назвіть основні передумови забезпечення фінансової стійкості підприємства.
3. Які блоки аналітичних завдань формують структуру методики аналізу фінансового стану підприємства?
4. Назвіть джерела інформації, які використовуються в аналізі фінансового стану підприємства.
5. Охарактеризуйте зміст економічних взаємозв'язків активу і пасиву бухгалтерського балансу.
6. Виконання яких аналітичних процедур передбачає методика експрес-аналізу балансу для оцінки фінансового стану підприємства?
7. Які нормативні динамічні моделі використовуються для оцінки змін у структурі капіталу підприємства та фінансової рівноваги його активів і пасивів?
8. За дотримання яких умов структура бухгалтерського балансу вважається задовільною?
9. Назвіть характерні особливості кожного з основних типів фінансової стійкості підприємства.
10. Розкрийте зміст методики оцінки фінансової стійкості підприємства за станом джерел формування його запасів.
11. Розрахунок яких фінансових коефіцієнтів передбачає методика аналізу фінансової стійкості підприємства?
12. Які аналітичні показники використовують для оцінки стану та ефективності використання основних засобів підприємства?
13. Розкрийте зміст аналітичних процедур методики аналізу стану оборотних активів підприємства.
14. Назвіть показники, які характеризують ефективність використання оборотних активів підприємства, та розкрийте порядок їх розрахунку.
15. Вкажіть основні шляхи прискорення оборотності оборотних активів торговельного підприємства.
16. Розкрийте суть кожного з двох способів розрахунку суми власного оборотного капіталу за даними бухгалтерського балансу.
17. Охарактеризуйте порядок розрахунку суми власного капіталу, вкладеного в товарні запаси торговельного підприємства.
18. Для чого і в якій послідовності складають аналітичний матричний баланс покриття активів підприємства?
19. За якими критеріями здійснюють групування статей активу і пасиву балансу для аналізу його ліквідності?
20. Розкрийте методика аналізу та оцінки ліквідності бухгалтерського балансу підприємства?
21. Як розраховують фінансові коефіцієнти для оцінки ліквідності і платоспроможності підприємства та які їх мінімально необхідні значення?

22. Розкрийте методику розрахунку коефіцієнта можливого відновлення платоспроможності підприємства, яке має незадовільну структуру балансу.

23. Які види дискримінантних моделей використовують у світовій практиці для діагностики можливого банкрутства і раннього попередження кризових явищ у діяльності суб'єктів господарювання?

24. Порядок складання і використання платіжних календарів в оперативному аналізі платоспроможності підприємства на перспективу.

25. Які аналітичні завдання дають можливість вирішувати прямий і непрямий методи подання інформації у фінансовій звітності підприємства про рух грошових коштів?

26. Розкрийте зміст основних етапів методики аналізу абсолютних показників руху грошових коштів підприємства.

27. Назвіть аналітичні показники, які характеризують рівномірність, синхронність, інтенсивність, ліквідність та ефективність грошових потоків підприємства, та розкрийте порядок їх розрахунку.

28. Як визначають тривалість виробничо-торговельного, операційного і фінансового циклів з метою аналізу динаміки інтенсивності руху грошових коштів підприємства?

29. Які можливості дає застосування системи Дюпона в аналізі рентабельності капіталу підприємства?

30. Розкрийте порядок розрахунку ефекту фінансового важеля та його використання в аналізі структури капіталу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Абдукаримов И. Т.* Анализ хозяйственной деятельности в потребительской кооперации: учебник / И. Т. Абдукаримов. — М.: Экономика, 1989. — 319 с.
2. *Абрютина М. С.* Экономический анализ торговой деятельности / М. С. Абрютина — М.: Дело и сервис, 2000. — 365 с.
3. *Бланк И. А.* Торговый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк — К.: Эльга, Ника-Центр, 1997. — 488 с.
4. *Бочаров В. В.* Комплексный финансовый анализ / В. В. Бочаров. — СПб: Питер, 2005. — 432 с.
5. *Валевич Р. П.* Экономика торгового предприятия: учебн. пособ. / Р. П. Валевич, Г. А. Давидова. — Минск : Высшая школа, 1995. — 278 с.
6. *Верига Ю. А.* Аналіз фінансового стану підприємства за фінансовою звітністю: методичні рекомендації для практичних працівників / Ю. А. Верига, В. О. Подольська. — Полтава: РВВ ПУСКУ, 2002. — 55 с.
7. *Горшкова Л. В.* Планирование на предприятиях торговли: учебн. пособ. / Л. В. Горшкова. — Владивосток: РДУ, 2007. — 172 с.
8. Господарський процесуальний кодекс України: офіц. вид., із змінами та доп. станом на 1 липня 2007 р. — К.: Вид. Дім «Ін Юре», 2007. — 320 с.
9. *Гринів Б. В.* Аналіз товарообороту підприємств роздрібної торгівлі: навч. посіб. / Б. В. Гринів. — Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2005. — 148 с.
10. *Гринів Б. В.* Економічний аналіз діяльності підприємств торгівлі в умовах ринкової трансформації / Б. В. Гринів // Проблеми трансформування ринкової економіки: Міжвідомчий зб. Спец. вип. Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства» — К.: КНЕУ, 2002. — С. 131—143.
11. *Деньга С. М.* Екаунтинг ефективності вкладання капіталу в торговельну сферу. — Ч. 2. — Категорії та методологія оцінювання: Монографія / Світлана Миколаївна Деньга. — Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. — 308 с.
12. *Джоунз Г.* Торговый бизнес: как организовать и управлять / Г. Джоунз. — [пер. с англ.] — М.: Инфра — М, 1996. — 304 с.
13. Економічний аналіз: навч. посіб. / За ред. М. Г. Чумаченка. — К.: КНЕУ, 2001. — 540 с.
14. Економічний аналіз: навч. посіб. / За ред. Ф. Ф. Бутинця. — Житомир: ПП «Рута», 2003. — 680 с.
15. Економіка підприємства: навч. посіб. / За ред. А. А. Фастовець. — К.: НМЦ «Укоопспіта», 2000. — 572 с.
16. Экономика торгового предприятия / Под ред. А. И. Гребенева. — М.: Экономика, 1997. — 280с.

17. Экономический анализ в торговле: [учебн. пособ.] / под ред. М. И. Баканова. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 336с.
18. *Кіндрацька Г. І.* Економічний аналіз: підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній. — [3-тє вид., переробл. і допов.]. — К.: Знання, 2008. — 487с.
19. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 560 с.
20. *Кмицикевич О. Р.* Анализ хозяйственной деятельности организаций и предприятий потребительской кооперации: учебник для кооперативных вузов / О. Р. Кмицикевич, Л. А. Фалькович, И. Н. Топоровский. — М.: Экономика, 1971. — 319 с.
21. *Кравченко Л. И.* Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебн. для вузов / Л. И. Кравченко. — Минск: Высшая школа, 2003. — 526 с.
22. *Кудрявцев А. А.* Анализ хозяйственной деятельности кооперативных организаций: учебник для кооп. техникумов / А. А. Кудрявцев. — М.: Экономика, 1990. — 234 с.
23. *Курак С. В.* Проблемы повышения эффективности управления торговлей: /монография/ Степан Васильевич Курак. — Львов: Вища школа, 1976. — 186 с.
24. *Мазаракі А. А.* Економіка торговельного підприємства: підручник / А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко; за ред. проф. Н. М. Ушакової. — К.: Хрещатик, 1999. — 800 с.
25. *Марцин В. С.* Економіка торгівлі: підручник / В. С. Марцин. — К.: Знання, 2006. — 402 с.
26. Методические рекомендации по совершенствованию экономического анализа издержек обращения в торговле районных потребительских обществ (с учетом издержек реализации товаров групп) — К.: Укоопсоюз, 1977. — 23 с.
27. Методичні рекомендації щодо складання фінансового плану торговельного підприємства. — К: Укоопспілка, 2002. — 49 с.
28. *Мних Є. В.* Економічний аналіз: підручник / [2-ге вид., перероб. та доп.]. /Є. В. Мних. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 472 с.
29. *Николаева Т. И.* Менеджмент в торговле: учебн. пособ. / Т. И. Николаева. — М.: КНОРУС, 2006. — 320 с.
30. Організація і методика первинного обліку та економічного аналізу на прикладі підприємств торгівлі / [Рудницький В. С., Лазаришина І. Д., Бачинський В. І., Поліщук В. Л.]. — К.: ВД «Професіонал», 2004. — 480 с.
31. *Павленко А.Ф.* Трансформування курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства»: наук. доповідь / А. Ф. Павленко, М. Г. Чумаченко. — К.: КНЕУ, 2001. — 88 с.
32. *Пигунова О. В.* Стратегия коммерческой деятельности предприятия розничной торговли / О. В. Пигунова, О. Т. Аниськова. — М.: Маркетинг, 2002. — 117 с.
33. *Подольська В. О.* Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Ярш. — К.: Центр навчальної літератури, 2007. — 488 с.
34. *Редченко К.І.* Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / К. І. Редченко. — [2-ге вид. доп.]. — Львів: Новий світ-2000, 2003. — 272 с.

35. Рекомендации по организации и ведению оперативного учета товарооборота, контроля за своевременной сдачей торговой выручки и состоянием товарных запасов в розничных торговых предприятиях потребительской кооперации. — М.: Центросоюз, 1984. — 31 с.

36. *Савицька Г. В.* Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. В. Савицька. — [3-те вид. перероб. і доп.]. — К.: Знання, 2007. — 668 с.

37. Стандарти бухгалтерського обліку. — К.: ПП «ГВІНІ», 2007. — 560 с.

38. *Скибінський С. В.* Маркетинг. Ч. 1: підручник / С. В. Скибінський. — Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2000: — 640 с.

39. *Сопко В. В.* Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб. / В. В. Сопко. — К.: КНЕУ, 2006. — 526 с.

40. *Сухова Л. О.* Анализ финансового состояния и бизнесплана торговой организации потребительской кооперации: учебн. пособ. / Л. О. Сухова. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 288 с.

41. *Трегубова М. Г.* Оценка напряженности плана товарооборота М. Г. Трегубова, К. И. Гулия, Э. Д. Карпенко / Проблемы совершенствования управления кооперативным хозяйством. — М.: МКИ, 1979. — С. 136—142.

42. *Уколова Л. И.* Эффективность труда в розничной торговле потребительской кооперации: учебн. пособ. / Л. И. Уколова, Л. Г. Снитко. — Белгород, 1999. — 184 с.

43. *Уолт Керан.* Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства / Керан Уолт. — пер. з англ. — К.: Наукова думка, 2001. — 367 с.

44. *Хміль Ф. І.* Менеджмент торговельного підприємства: конспект лекцій / Ф. І. Хміль. — Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2000. — 120 с.

45. *Чебанова Н. В.* Бухгалтерский учет: торговля и посреднические предприятия: учебн. пособ. / Н. В. Чебанова, Л. Н. Котенко. — [4-е изд., доп. и перераб.] — Харьков: Олант Друк, 1998. — 456 с.

46. *Чернов В. А.* Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учеб. пособ. / В. А. Чернов; под ред. М. И. Баконова. — [2-е изд. перераб. и доп.] — М.: ЮНИТИ, 2009. — 639 с.

47. *Шевчук В. О.* Контроль господарських систем у суспільстві з перехідною економікою: проблеми теорії, організації, методології: монографія / Володимир Олександрович Шевчук. — К.: КДТЕУ. — 371 с.

48. *Шеремет А. Д.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. — М.: ИНФРА — М, 2003. — 237 с.

49. *Шкарабан С. И.* Основы оперативного экономического анализа: монография / Степан Иванович Шкарабан. — Львов: Вища школа, 1988. — 136 с.

50. *Штепа Н. П.* Економічний аналіз. Ч. 2. Аналіз господарсько-фінансової діяльності: навч. посіб. / Н. П. Штепа, Н. С. Приходько, О. С. Думинець. — Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2005. — 200 с.

51. *Яковлев Ю. П.* Економіка торгівлі з використанням інформаційних технологій: навч. посіб. / Ю. П. Яковлев. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 376 с.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ГРИНІВ Богдан Володимирович

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 10.09.2010. Формат 60x84^{1/16}
Друк офсетний. Папір офсетний. Гарнітура PetersburgCTT.
Умовн. друк. арк. 22,05. Наклад – 800 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: www.cul.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2458 від 30.03.2006