

## **Вихідні передумови та деякі аспекти аналізу прибутку торговельного підприємства споживчої кооперації.**

**Анотація.** У даній статті обумовлюється важливість економічної категорії прибутку як показника ефективності діяльності підприємства споживчої кооперації. Розглядають основні етапи аналізу прибутку.

Споживча кооперація в Україні – це добровільне об'єднання громадян для спільного введення господарської діяльності з метою поліпшення свого економічного та соціального становища. Вона здійснює торговельну, заготівельну, виробничу та іншу діяльність яка не заборонена чинним законодавством України, сприяє соціальному культурному розвитку села, народних промислів, бере участь у міжнародному кооперативному русі.

Кооперативи, як самостійні, самоврядні і самофінансовані організації є знаряддям захисту і реалізації економічних і соціальних інтересів громадян шляхом залучення їх власних коштів, більш активного включення в господарський оборот місцевих джерел виробництва і ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Вони відіграють важливу роль у розв'язанні соціально-економічних суперечностей, пом'якшенні соціальних конфліктів, розв'язанні проблем матеріального забезпечення та підвищення соціального статусу працівників. В умовах економічної кризи кооперативи здатні краще задовольняти попит покупців у товарах і послугах, залучати у виробництво вільні трудові та інші види ресурсів. Мобільність кооперативної форми ведення господарства, ефективне поєднання громадських та особистих інтересів сприяють вирішенню економічних, політичних та соціальних проблем суспільства.

Пріоритетним видом діяльності є сфера обігу. Підприємства торгівлі займають значну питому вагу у системі споживчої кооперації.

Одним із важливих показників ефективності діяльності торговельних підприємств споживчої кооперації є прибуток, отримання якого є умовою виживання у ринковому середовищі.

Тому для підприємств, які несуть повну матеріальну відповідальність за результати своєї торгово-господарської діяльності, основною метою стає отримання максимально можливого прибутку. Необхідність та вихідні передумови аналізу прибутку торговельного підприємства зумовлені економічною суттю цього показника.

З урахуванням особливостей підприємства споживчої кооперації прибуток доцільно розглядати, по-перше, як компенсацію за успішне здійснення фінансових і управлінських функцій; по-друге, пов'язувати його генерування з конкурентними перевагами окремих підприємств – за рахунок вдалих маркетингових дій, вміння розпізнавати бажання покупців – споживачів товарів та послуг. Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності торговельного підприємства і визначається як різниця між доходом підприємства і його поточними витратами (рис. 1, додаток 1). Його одержання є обов'язковою умовою розширеного відтворення на підприємстві, забезпечення його самофінансування і зміцнення конкурентоздатності на ринку.

Та найбільш повно економічна суть прибутку торгового підприємства проявляється у функціях, які він виконує. А саме:

1. Оціночна функція. Прибуток підприємства використовується як оцінюючий показник, що характеризує ефект його господарської діяльності. Використання цієї функції повною мірою можливе тільки в умовах ринкової економіки, яка передбачає свободу встановлення цін, свободу вибору постачальника і покупця.
2. Розподільча функція. Її зміст полягає в тому, що прибуток використовується як інструмент розподілу чистого доходу на частину, яка акумулюється в бюджетах різних рівнів та залишається в розпорядженні підприємства.
3. Стимулююча функція. Виконання цієї функції визначається тим, що прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання.

Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства як господарюючого суб'єкта, працівників і власника малого підприємства.

Перш за все треба відмітити, що прибуток є якісним показником, тому що в його розмірі відображається зміна обсягу товарообігу, доходів підприємства, рівня використання ресурсів, величини

витрат обертання. Таким чином, прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому.

В залежності від мети дослідження та області використання використовують різні його види, які класифікуються за наступними ознаками (рис. 2, додаток 1).

Аналіз прибутку базується на використанні наступних джерел інформації: форма № 2 „Звіт про фінансові результати”, форма № 1 – кр „Звіт про товарообіг”, форма № 1 „Баланс”.

Аналіз формування та використання прибутку доцільно проводити у декілька етапів і у такій послідовності:

1. Аналіз обсягів та динаміки формування балансового прибутку.
2. Аналіз рівня та динаміки прибутковості обороту підприємства.
3. Аналіз факторів, що впливають на обсяг формування прибутку.
4. Аналіз прибутковості використання ресурсів та капіталу підприємства.
5. Аналіз досягнення мінімального та нормального обсягу прибутку.
6. Аналіз обсягів та динаміки чистого прибутку, оцінка факторів, що впливають на його розмір.
7. Аналіз напрямків та структури використання прибутку.
8. Оцінка резервів зростання прибутку.

На **першому етапі** аналітичної роботи обчислюються абсолютні та відносні зміни в обсязі одержаного балансового прибутку, визначаються та аналізуються джерела його формування, основними з яких є прибуток від торговельної діяльності, іншої реалізації, позареалізаційних операцій. А також оцінюється частка (вклад) кожного джерела в загальному його обсязі. Однак основним джерелом формування балансового прибутку для торговельного підприємства є прибуток від реалізації товарів і повинен домінувати у загальній сумі балансового прибутку. У випадку якщо (коли) значну вагу має прибуток від позареалізованих операцій то це свідчить про диверсифікацію напрямків діяльності підприємства, витрат чисто торговельного спрямування, що не відповідає генеральній стратегії розвитку торговельного підприємства.

### **2 етап.** Аналіз динаміки прибутковості обороту торговельного підприємства.

Рівень прибутковості обороту визначається порівнянням прибутку від реалізації товарів та товарообороту або питому вагу прибутку в ціні реалізації товарів. Аналіз прибутковості обороту передбачає обчислення рівня показника та його порівняння з рівнем, досягнутим у попередніх періодах.

### **3 етап.** Оцінка факторів, які впливають на обсяг прибутку від реалізації товарів та обумовлюють зміни в його обсязі.

Обсяг прибутку підприємства від реалізації товарів залежить від великої кількості факторів, найважливішими з яких є:

1. Обсяг товарообороту (в поточних цінах).
2. Фізична маса товарів, що реалізуються (обсяг товарообороту у співставних цінах).
3. Індекс цін реалізації товарів.
4. Рівень валового доходу.
5. Рівень витрат обігу.
6. Рівень прибутковості обороту.

Взаємозв'язок між названими факторами відображає наступна модель:

$$Pr = \frac{Tf \times Po}{100} \quad (1)$$

якщо  $Tf = Tc \times I_{ц}$ , а  $Po = P_{вд} - P_{во}$ , (2)

тоді 
$$Pr = \frac{Tc \times I_{ц} \times (P_{вд} - P_{во})}{100} \quad (3)$$

де  $P_r$  – обсяг прибутку від реалізації товарів;

$T_f$  – обсяг товарообігу в фактичних (поточних) цінах;

$T_c$  – обсяг товарообігу в порівняльних цінах;

$I_{ц}$  – індекс зміни цін за період, що аналізується;

$P_o$  – рівень прибутковості обороту, відсотків до обороту;

$P_{вд}$  – рівень валового доходу, відсотків до обороту після сплати ПДВ;

$P_{во}$  – рівень витрат обігу, відсотків до обороту.

Як видно з наведеної моделі, вплив фактора 1 є сукупним впливом факторів 2 та 3, а вплив фактора 6 кількісно дорівнює різниці між впливом факторів 4 та 5.

Наведена модель дозволяє кількісно оцінити вплив кожного фактора, що включено до її складу на базі застосування методу ланцюгових підставок або індексного методу.

В зв'язку з тим, що прибуток є функцією від доходів і витрат, для більш глибокого аналізу і виявлення додаткових резервів його росту слід дати кількісну оцінку факторам, що побічно впливають на його величину. До них відносяться: асортиментна структура і склад товарообігу за видами продажу (населенню, дрібний гурт, в кредит населенню), структура товарообігу за джерелами надходження товарів (самостійні закупки, через оптові підприємства), за видами комерційних угод (за місцезнаходженням контрагента, умовами транспортування, страхуванням, формами розрахунків, валютою платежу і т.д.).

#### **4 етап. Аналіз рівня прибутковості використання ресурсів та капіталу підприємства.**

З цією метою розраховуються система показників прибутковості, розглянута вище, визначаються зміни в рівні окремих показників. Зміна рівня прибутковості використання ресурсів та капіталу підприємства є суттєвим резервом зростання або фактором зниження загального обсягу балансового прибутку підприємства. Кількісна оцінка впливу цього фактора може проводитися на базі застосування наступної моделі:

$$БП = \frac{P \times П_p}{100} \quad (4)$$

$$\text{або } БП = \frac{K \times П_k}{100} \quad (5)$$

де  $P$  – обсяг ресурсів, що використовується (в грошовій оцінці);

$K$  – обсяг капіталу, що використовується;

$П_p, П_k$  – прибутковість використання відповідної групи ресурсів чи джерел капіталу підприємства, відсотків до обсягу.

#### **5 етап. Оцінка ступеня досягнення мінімального та нормального обсягу прибутку.**

Для проведення цієї роботи попередньо розраховується обсяг відповідних показників. Так під мінімальним розуміється прибуток, розмір якого після уплати податків задовольняє уявлення власників підприємства про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал. Кількісно мінімальний рівень рентабельності відповідає рівню середньої процентної ставки банків за депозитам, що склалася в теперішній період часу. Це зумовлюється тим, що власник підприємства не зацікавлений інвестувати кошти в створення (функціонування) підприємства, якщо чистий прибуток за результатами діяльності підприємства менший за суми процентів, які б він міг одержати від зберігання своїх грошових коштів у банку чи придбання на них цікавих паперів інших підприємств.

Сума мінімального прибутку може бути розрахована, виходячи з даного припущення:

$$П_{\text{мін}} = \frac{K \times МРР}{100 - С_n} \quad (6)$$

де  $С_n$  – частка прибутку, яка сплачується в бюджет у вигляді податків та обов'язкових платежів;

$МРР$  – мінімальний рівень рентабельності капіталу, відсотків;

$K$  – обсяг інвестованого капіталу, гр. од.

Визначення обсягу діяльності, що забезпечує одержання мінімальної рентабельності здійснюється за формулою:

$$Т_{\text{мрр}} = \frac{В_{\text{опост}} + \frac{K \times МРР}{100 - С_n}}{P_{\text{вд}} - P_{\text{возм}}} \times 100 \quad (7)$$

де  $Т_{\text{мрр}}$  – обсяг товарообігу, що забезпечує одержання мінімального прибутку.

Графічна інтерпретація точки мінімальної рентабельності буде мати наступний вигляд (рис.3):

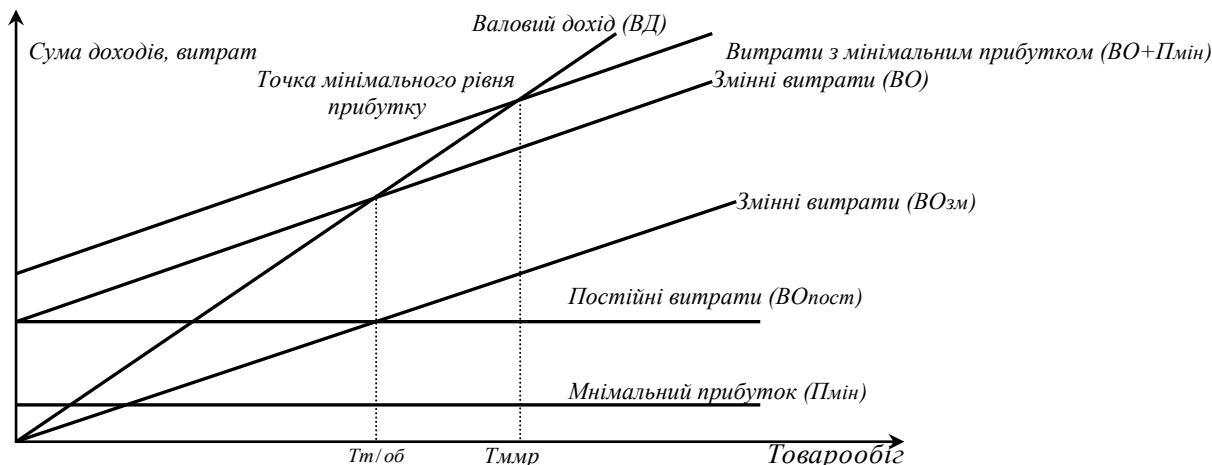


Рис. 3. Графічна інтерпретація точки мінімальної рентабельності підприємства.

$T_{т/об}$  – обсяг товарообігу, при якому досягається беззбитковість;

$T_{мрр}$  – обсяг товарообігу, при якому досягається мінімальна рентабельність на вкладений капітал.

Під нормальним розуміється прибуток, котрий відповідає нормі прибутку на капітал (НПК), що в середньому склалася на ринку.

Кількісно розмір нормального прибутку ( $\Pi_{норм}$ ) розраховується наступним чином:

$$\Pi_{норм} = \frac{K \times НПК}{100 - Cп} \quad (8)$$

де  $K$  – капітал підприємства;

НПК – нормальний рівень прибутковості, відсотків.

Розрахувавши обсяг цих показників порівняємо з фактичними обсягами отримання прибутку. Оцінка ступеня досягнення проводиться на основі розрахунку коефіцієнта досягнення ( $Kд$ ):

$$Kд = \frac{БП_{оц}}{БП_{факт}} \times 100 \quad (9)$$

де  $БП_{оц}$  – обсяг прибутку, ступінь досягнення якого оцінюється;

$БП_{факт}$  – фактичний обсяг отриманого прибутку.

Інформаційною основою даного етапу аналізу є наступна додаткова інформація:

- для розрахунку мінімального прибутку – середньо-ринкова ставка капіталізації коштів на фінансовому ринку, середня за період, що аналізується;
- для розрахунку нормального прибутку середньо-галузевий рівень прибутковості обороту або активів, середній за період, що аналізується.

#### **6 етап. Аналіз обсягів та динаміки чистого прибутку підприємства.**

На цьому етапі роботи визначається обсяг формування чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів з прибутку; аналізуються абсолютні та відносні зміни в обсягах його формування.

Взаємозв'язок між балансовим (БП) і чистим прибутком (ЧП) підприємства відображає наступна модель:

$$ЧП = \frac{БП \times (100 - П)}{100} \quad (10)$$

де  $П$  – частка податкових та інших платежів в обсязі балансового прибутку підприємства, відсотків.

Використання даної моделі дозволяє здійснити кількісну оцінку факторів, що впливають на розмір чистого прибутку: зміна обсягу балансового прибутку та зміна умов, порядку і розмірів оподаткування.

#### **7 етап. Аналіз напрямків та структури використання чистого прибутку.**

При проведенні цього етапу аналізу необхідно визначити та ранжувати за обсягами напрямки використання чистого прибутку – на виробничий розвиток, соціальні потреби, матеріальне заохочення, сплату дивідендів абощо; проаналізувати зміну питомої ваги кожного напрямку використання прибутку в його загальному обсязі.

Визначення пріоритетів у використанні чистого прибутку дозволяє зробити необхідні висновки стосовно перспектив подальшої діяльності підприємства на принципах самофінансування.

**8 етап. Оцінка резервів зростання прибутку на перспективу.**

Дослідження факторів, що впливають на прибуток, є необхідним, оскільки це дозволяє не тільки дати кількісну оцінку їх впливу в ретроспективному періоді, а й використати виявлені взаємозв'язки для обґрунтування можливої зміни прибутку в перспективі.

Моделювання можливих змін факторів у перспективі та їх вплив на зростання (чи зменшення) прибутку підприємства можна представити графічно (рис. 4):

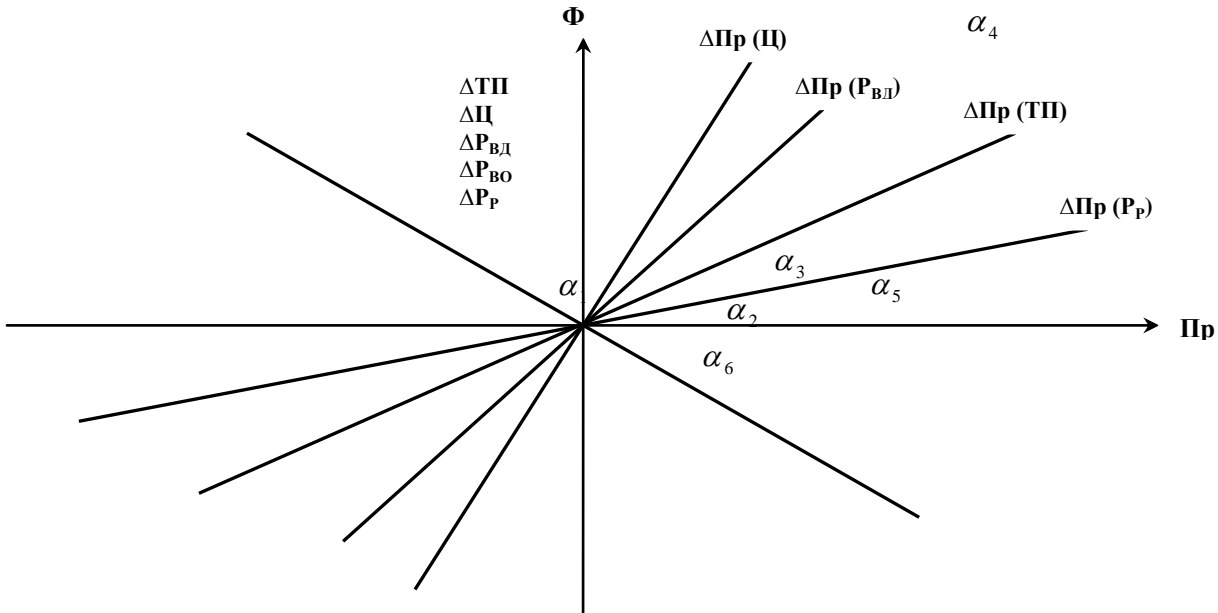


Рис. 4. Моделювання впливу окремих факторів на зміну обсягів отримання прибутку.

На вісі ординат представлено зміну окремих показників – факторів, що впливають на прибуток: товарообігу в порівняльних цінах; індексу зміни цін на товари, що реалізуються; рівнів валового доходу, витрат оборотання і рентабельності товарообігу. На вісі абсцис відображається зміна прибутку в зв'язку зі зміною цих показників, яка може очікуватися.

Для побудови кожного із графіків, що приведені на малюнку, необхідно обчислити можливу зміну прибутку при зміні відповідних факторів. Розрахунки носять імітаційний характер і здійснюються за формулами розрахунку окремих показників рентабельності. При цьому базовими є дані звітного періоду.

Залежності характеризуються прямими, що проходять через центр системи координат, оскільки при незмінності факторів прибуток буде відповідати обсягові, отриманому в базовому періоді.

Кути нахилу прямих характеризують темпи зміни обсягу прибутку під впливом окремих факторів. Кути нахилу до вісі абсцис ( $\alpha_1 \dots \alpha_5$ ) можна визначити так:

$$tg\alpha = \frac{\Delta\Phi}{\Delta\Pi(\Delta\Phi)} \quad (11)$$

де  $\Delta\Phi$  – зміна відповідного фактора;

$\Delta\Pi(\Delta\Phi)$  – зміна прибутку за рахунок зміни відповідного фактора.

Отже, ефективність управління процесами утворення прибутку значною мірою залежить від економічного обґрунтування планів (прогнозів) формування й використання прибутку на майбутній період, від якості аналізу, реальності виявлених резервів.

### Додаток 1.

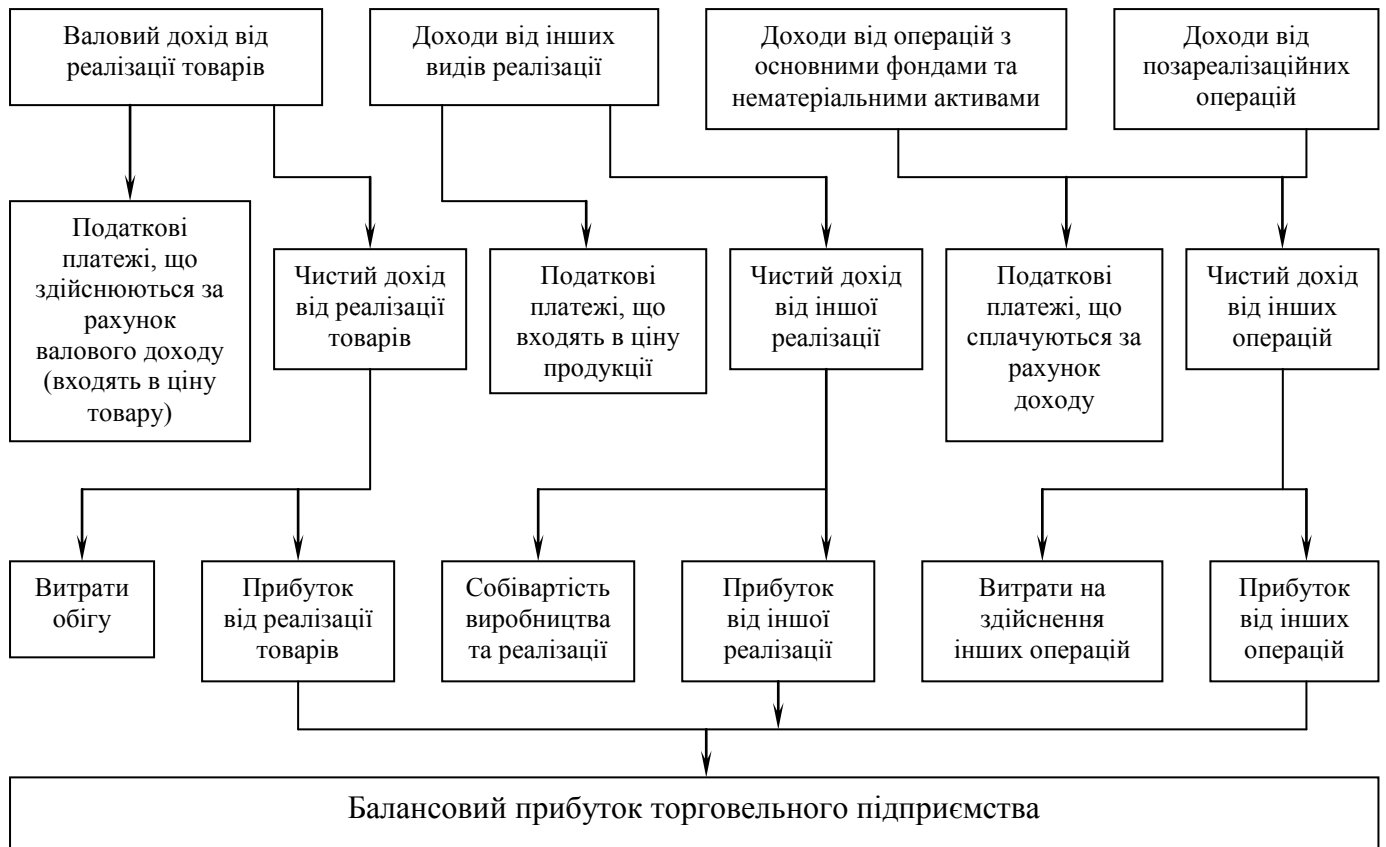


Рис. 1. Схема формування балансового прибутку торговельного підприємства.



Рис. 2. Види прибутку підприємства, що використовуються в обліку, аналізі, плануванні.