

Виходячи із вимог МСФЗ, кожен суб'єкт господарювання, зацікавлений у своєму успішному розвитку, повинен використовувати звітність як засіб доказу своєї надійності в якості партнера, щоб максимально приваблювати потенційних клієнтів і постачальників. У цьому зв'язку є важливим, щоб керівники і спеціалісти підприємства вміли „читати” звітність, тобто робити оцінку майнового і фінансового стану партнера за її даними.

У цьому випадку фінансова звітність дозволяє знизити ризик ухвалюваних рішень, бо становиться джерелом інформації при заключенні договорів і виборі системи розрахунків з партнерами. В такій ситуації показники фінансової звітності стають аргументами в діалогах при прийнятті фінансових рішень. Але це передбачає, щоб керівники фінансово – бухгалтерських служб прагнули до підвищення її інформативності, розширенню пояснень і доповнень до форм звітності, в яких наведені, в основному, кількісні характеристики. Це дасть змогу при збереженні уніфікованих форм звітності найбільш повно розкрити специфічні характеристики суб'єкта господарювання. Крім цього, вміння правильно сприймати дані звітності буде важливою передумовою ефективного розвитку організаційно – господарських зв'язків в українській економіці.

Н.М. Гаркуша, ст. викл. (ХДУХТ, Харків)

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Ефективність господарської діяльності підприємства торгівлі залежить від якості системи управління витратами, і потребує нових підходів до оцінки ефективності витрат.

Проблемі дослідження витрат господарської діяльності підприємств приділяли і приділяють значну увагу вітчизняні та зарубіжні науковці і практики. Разом з тим, ефективності понесених витрат підприємства не приділяється достатньої уваги. Це дозволяє судити про дефіцит системного підходу до її оцінки, що обумовило актуальність і цільову спрямованість дослідження.

Слід зазначити, що висвітлення цих питань неможливо без з'ясування економічної сутності категорії «ефективність витрат». Відомим і поширеним у вітчизняній економічній літературі є трактування поняття економічної ефективності як співвідношення результатів і витрат. Отже, надається можливим визнати взаємозв'язок ефективності витрат з основним економічним показником результативності господарювання підприємства – прибутком.

Основними характеристиками категорії «ефективність витрат», відповідно до економічної сутності категорії «ефективність», є: якісний результат певної діяльності, що характеризує її результативність; співвідношення конкретного, кінцевого результату до витрат, що забезпечили його отримання.

Таким чином, ефективність витрат основної діяльності підприємств торгівлі як категорія ринкової економіки відображає розмір прибутку від реалізації, отриманий підприємством у розрахунку на одну гривню понесених витрат. Отже, економічна ефективність витрат основної діяльності залежить від суми отриманого прибутку і витрат, понесених підприємством для її одержання. Витрати основної діяльності не є кінцевим показником результативності здійснення торгової діяльності, але значно впливають на його формування. Тому розгляд їх ефективності можливий у зв'язку з основним економічним показником господарювання підприємства торгівлі – обсягом товарообороту. Це обумовлює доцільність системного підходу до оцінки ефективності витрат на підставі інтегрального аналізу.

Слід зазначити, що зростання економічної ефективності витрат основної діяльності можливе за рахунок випереджальних темпів зростання основних економічних показників господарювання над темпами зростання витрат в рамках цієї діяльності:

$$T_P^{PP} > T_P^{CT} > T_P^B > 100, \quad (1)$$

де T_P^{PP} – темп росту прибутку від реалізації (основної діяльності), обчислений як виражене у відсотках співвідношення прибутку звітного і попереднього періодів, %; T_P^{CT} – темп росту чистого товарообороту (чистої виручки від реалізації товарів), обчислений як виражене у відсотках співвідношення обсягу чистої виручки від реалізації звітного і попереднього періодів, %; T_P^B – темп росту витрат основної діяльності, обчислений як виражене у відсотках співвідношення звітного і попереднього періодів, %.

Поліпшення окупності витрат обумовлює зростання обсягу чистого товарообороту (чистої виручки від реалізації товарів). Останнє, в свою чергу, сприяє збільшенню прибутку від реалізації (за інших незмінних умов) та підвищенню рентабельності продаж. В цілому це свідчить про ефективність витрат і зростання її рівня.

Темпові співвідношення витрат та результатів пропонуємо використовувати для факторного аналізу і виявлення резервів підвищення ефективності витрат основної діяльності підприємств торгівлі, а також в якості критерію оцінки якості управління ними.

Метод розширення факторних взаємозв'язків дозволяє отримати функціональну залежність ефективності витрат основної діяльності підприємств торгівлі (E_B) від коефіцієнта окупності витрат (K_B^{OK}) та коефіцієнта рентабельності продаж ($P^П$):

$$E_B = \frac{P^П * ЧТ}{B * ЧТ} * 100 = \frac{ЧТ}{B} * \frac{P^П}{ЧТ} * 100 = K_B^{OK} * P^П * 100, \quad (2)$$

де $ЧТ$ – чистий товарооборот (чиста виручка від реалізації товарів), тис. грн.

Для кількісної оцінки впливу змін коефіцієнта окупності витрат і коефіцієнта рентабельності продаж на зміну ефективності витрат основної діяльності підприємств торгівлі нами пропонується використовувати інтегральний метод.

Проведені нами дослідження підтверджують виняткову важливість і провідне місце в системі управління підприємством торгівлі критерію оцінки ефективності витрат основної діяльності.

Н.М. Гаркуша, канд. екон. наук, проф. (ХДУХТ, Харків)

Л.М. Котенко, канд. екон. наук, проф. (ХДУХТ, Харків)

Т.В. Польова, канд. екон. наук (ХДУХТ, Харків)

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Для досягнення вітчизняними підприємствами стійкої позиції на ринку необхідно дотримуватися інноваційної моделі розвитку, що вимагає формування нових підходів до реалізації техніко-технологічного, кадрового, фінансового потенціалу підприємств. Виникає потреба у розробці методики оцінки та встановленні чинників підвищення конкурентоспроможності українських підприємств з визначенням пріоритетів інноваційного розвитку, впровадженням та ефективним використанням сучасних технологій, зміцненням іміджу підприємств у системі економічних взаємозв'язків.

Практика свідчить, що акценти щодо інноваційного розвитку підприємств зміщено на користь впровадження фінансових інновацій (здійснення операцій з новими видами фінансових активів або нових операцій з діючими активами з метою ефективнішого використання фінансових ресурсів компанії). Це пов'язано з тим, що рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, які функціонують в умовах нестабільного фінансового середовища, багато у чому визначається саме його фінансовою складовою.

Фінансова конкурентоспроможність підприємства відображає ефективність процесів формування та розміщення фінансових ресурсів. Отже, під час її оцінки необхідно дослідити ділову активність, фінансову стійкість, ліквідність, рентабельність тощо. З одного боку, застосування під час оцінки значної кількості показників підвищує якість та вірогідність результатів оцінки. З іншого – процес оцінки ускладнюється. Зважаючи на це виникає необхідність комплексної оцінки фінансової конкурентоспроможності підприємства на підставі використання економіко-математичних методів.

Методика оцінки рівня фінансової конкурентоспроможності підприємства, що базується на використанні методів багатомірного аналізу, прийняття рішень та економетричного моделювання містить такі етапи: формування інформаційного простору показників фінансової конкурентоспроможності підприємства; побудова локальних та комплексного показників фінансової конкурентоспроможності підприємства; обрання пріоритетів інноваційного фінансового розвитку на підставі аналізу моделей панельних даних.

На першому етапі здійснюють відбір найбільш значущих показників для оцінки рівня фінансової конкурентоспроможності підприємства. У якості математичного інструментарію на цьому етапі доцільно застосовувати метод аналізу ієрархій, що дозволяє визначити найбільш значущі, за думкою експертів, групи фінансових показників (ділової активності, фінансової стійкості, ліквідності, рентабельності), а також вагу показника за кожною групою.

На другому етапі для побудови показників використовують метод рівня розвитку, який дозволяє отримати рівневу кількісну оцінку фінансової конкурентоспроможності підприємства у вигляді інтегрального показника, який синтезує багатогранний вплив показників.

На третьому етапі використання панельних даних дозволяє:

- підвищити ефективність оцінок порівняно з оцінюванням на підставі окремих моделей часових та варіаційних моделей;

- будувати більш гнучкі змістовні моделі та здійснювати аналіз індивідуальних відмінностей у рівнях фінансової конкурентоспроможності підприємств, який є недосяжним у рамках моделей, які засновані на просторових даних.