

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ

МЕЛУШОВА ІРИНА ЮРІЇВНА

УДК 658.14/17:658.87

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ
РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Спеціальність 08.07.05 – економіка торгівлі та послуг

АВТОРЕФЕРАТ
дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Харків – 2006

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана в Харківському державному університеті харчування та торгівлі Міністерства освіти і науки України.

Науковий керівник - кандидат економічних наук, професор

Власова Наталія Олексіївна,
Харківський державний університет харчування та торгівлі, завідувач кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі

Офіційні опоненти: доктор економічних наук, доцент

Фролова Лариса Володимирівна,
Донецький державний університет економіки та торгівлі ім. М. Туган-Барановського, професор кафедри економіки підприємства;

кандидат економічних наук, доцент

Огуй Наталія Іванівна,
Полтавський університет споживчої кооперації України, доцент кафедри економіки підприємства

Провідна установа - Київський національний торговельно-економічний університет, кафедра економіки підприємництва, Міністерство освіти і науки України, м. Київ.

Захист дисертації відбудеться “24” січня 2007 року о 10⁰⁰ годині на засіданні спеціалізованої вченої ради К 64.088.02 Харківського державного університету харчування та торгівлі за адресою: 61051, м. Харків, вул. Клочківська, 333, ауд. 45

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Харківського державного університету харчування та торгівлі за адресою: 61051, м. Харків, вул. Клочківська, 333

Автореферат розісланий “ 21 ” грудня 2006 р.

Учений секретар
спеціалізованої вченої ради

Н.Л. Савицька

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. На сучасному етапі економічного розвитку України в умовах реальної самостійності суб'єктів господарювання все більшого значення набуває реалізація принципів самоокупності та самофінансування. Основним фактором їхньої реалізації є формування достатнього розміру фінансових результатів, які одночасно завершують цикл діяльності підприємства та виступають необхідною умовою наступного циклу. Провідна роль фінансових результатів полягає в тому, що вони забезпечують зміцнення бюджету держави, сприяють інвестиційній привабливості, діловій активності підприємств у виробничій і фінансовій сферах.

Різні аспекти управління фінансовими результатами досліджували такі зарубіжні вчені - економісти: Долан Е. Дж., Ліндсей Д., Бернстайн Л.А., Байє М.Р., Йеннер Т., Піндайк Р., Рубінфельд Д., Мейєр, Маршал В., Друкер П., Мілгром П., Робертс Дж., Брігхем Є., Коласс Б. та ін. Проблеми формування та розподілу прибутку як кінцевого фінансового результату розглядалися в працях Бочарова В.В., Гінзбурга А.І., Павленка Р.В., Гальперіна В.М., Ігнат'єва С.М., Моргунова В.І., Крейніної М.М., Шеремета А.Д., Сайфуліна Р.С. та ін. Безпосередньо в торгівлі дослідженням з даних напрямків присвячені праці Берма- на Б., Еванса Дж., Бланка І.О., Мазаракі А.А., Ушакової Н.М., Лігоненко Л.О., Садекова А.А., Фролової Л.В. та ін.

Вивчення опублікованих праць та практика господарської діяльності свідчать про відсутність достатнього висвітлення принципово важливих питань, пов'язаних з формуванням фінансових результатів як самостійного об'єкту управління. Дотепер залишаються недостатньо розробленими теоретичні положення про економічне тлумачення фінансових результатів, їхнє місце в управлінні операційною й фінансово-інвестиційною діяльністю підприємств. Вимагають удосконалення методи формування необхідного їх розміру, що забезпечує досягнення поточних цілей розвитку підприємств.

Актуальність проблем підвищення ефективності формування фінансових результатів, недостатність їх теоретичного розгляду та практичного застосування на підприємствах торгівлі зумовили вибір теми дисертаційної роботи, мету, завдання та напрямки дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Обраний напрямок досліджень пов'язаний із загальною тематикою наукових досліджень кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі Харківського державного університету харчування та торгівлі, де виконано дисертацію, а саме, з держбюджетними комплексними науково-дослідними темами: № 14-01-03Б “Фінансова стійкість підприємств торгівлі” (особистий внесок здобувача полягає у систематизації груп факторів, що впливають на фінансові результати); № 14-01-04Б, державний реєстраційний № 0104U002587 “Пріоритетні напрямки розвитку внутрішньої торгівлі України в сучасних умовах ринкової трансформації галузі” (особистий внесок полягає в дослідженні тенденцій розвитку основних результативних показників господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі); № 10-04-06Б, державний реєстраційний № 0104U002581 “Антикризове управління підприємством роздрібною торгівлі” (особистий внесок - обґрунтування системи показників для оцінки ефективності формування фінансових результатів та їх апробація).

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є обґрунтування теоретичних положень та розробка науково-методичних рекомендацій щодо забезпечення ефективності процесу формування фінансових результатів в підприємствах роздрібною торгівлі.

Для досягнення поставленої мети в дисертації визначено наступні завдання:

- розмежувати поняття “прибуток” та “фінансові результати”, уточнити поняття “фінансові результати”;
- систематизувати та уточнити економічний зміст основних показників, що характеризують фінансові результати на різних етапах їх формування;
- виділити найбільш істотні ознаки та основні групи факторів, що впливають на формування фінансових результатів у підприємствах роздрібною торгівлі;

- визначити зміст процесу формування фінансових результатів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі та його ефективність;
- обґрунтувати систему показників для оцінки ефективності формування фінансових результатів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі;
- проаналізувати стан, тенденції та ефективність формування фінансових результатів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі;
- виявити ступінь впливу різних факторів на ефективність формування фінансових результатів в умовах мінливості зовнішнього середовища;
- розробити методичний інструментарій, який забезпечить підвищення обґрунтованості господарських рішень в процесі формування фінансових результатів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі.

Об'єктом дослідження є процес формування фінансових результатів на рівні підприємства.

Предметом дослідження є ефективність процесу формування фінансових результатів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою досліджень стали фундаментальні положення економічної теорії, законодавчі та нормативні акти України, монографії, наукові статті вітчизняних і зарубіжних вчених. У дисертації використано як загальнонаукові, так і спеціальні методи досліджень. Для уточнення понятійного апарата, визначення змісту процесу формування фінансових результатів, обґрунтування цілей і системи показників для оцінки його ефективності, систематизації факторів було застосовано методи абстракції, аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення. У процесі аналізу динаміки, складу та ефективності формування фінансових результатів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі використовувалися аналітичні, статистичні методи: вибіркового спостереження, угруповань, середніх величин, порівняльного аналізу, систематизації та узагальнення. Оцінка ступеня й напрямків впливу системи факторів на величину фінансових результатів здійснювалася за допомогою кореляційного аналізу. Під час обґрунтування методичного інструментарію, що дозволяє цілеспрямовано формувати фінансові результати, застосовувалися методи маржинального аналізу, економіко-математичного та факторного моделювання. Інформаційною базою для досліджень стали: офіційна інформація Державного комітету статистики України; дані статистичної та фінансової звітності підприємств роздрібно́ї торгівлі; дані мережі Інтернет; власні аналітичні розрахунки. Обробка даних здійснювалася за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розвитку та уточненні теоретичних положень, розробці науково-обґрунтованих рекомендацій, що дозволяють забезпечити ефективне формування фінансових результатів підприємств роздрібно́ї торгівлі.

У процесі дослідження одержані такі найсуттєвіші результати:

у перше:

- науково обґрунтовано зміст процесу формування фінансових результатів, його основні цілі (забезпечення поточної платоспроможності, високих темпів розвитку, відповідного рівня рентабельності інвестованого капіталу) та місце в системі управління підприємствами роздрібно́ї торгівлі, що дозволило визначити методичні підходи та систему показників щодо оцінки його ефективності;

удосконалено:

- систематизацію груп факторів, які впливають на формування фінансових результатів підприємств роздрібно́ї торгівлі, виходячи із цілей і завдань управління;
- методичний підхід щодо факторного моделювання фінансових результатів підприємств роздрібно́ї торгівлі, що базується на поелементному та поетапному розкладанні їх загального приросту та дозволяє цілеспрямовано впливати на їх величину;

набули подальшого розвитку:

- понятійний апарат: для рівня підприємства розмежовані поняття “прибуток” та “фінансові результати”, що базується на ціннісно-вартісній концепції; уточнено економічний

зміст поняття “фінансові результати”, що впливає із багатоаспектності діяльності підприємств та різниці в агрегуванні доходів і витрат;

- мультиплікативна модель інтегрального показника, що дозволяє оцінити ступінь впливу на розмір фінансових результатів факторів зовнішнього середовища підприємств роздрібної торгівлі;

- модель формування фінансових результатів від основної діяльності, що базується на механізмі операційного левериджу, і яка доповнена та адаптована до умов діяльності підприємств роздрібної торгівлі.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в можливості використання запропонованих методичних процедур для підвищення ефективності та обґрунтованості прийняття рішень у процесі управління фінансовими результатами. Практичне значення мають такі розробки: загальна структурно-логічна схема здійснення процесу формування фінансових результатів; сукупність цілей формування фінансових результатів відповідно до загальних цілей розвитку підприємства; система показників для оцінки ефективності; кореляційно-регресійні моделі, що дозволяють оцінити місце підприємств у конкурентній групі; моделі, що дають можливість здійснювати різноманітні розрахунки та прогнозувати можливі зміни фінансових результатів під впливом великої кількості факторів на основі використання механізму операційного левериджу та поетапного і поелементного розрахунку. Результати дослідження є істотним внеском у розвиток методичного інструментарію щодо оцінки та забезпечення ефективності процесу формування фінансових результатів у підприємствах роздрібної торгівлі.

Наукові результати дисертаційної роботи, які мають прикладний характер, знайшли практичне застосування в діяльності підприємств торгівлі м. Харкова: ТОВ “Магазин “Качановський” (акт впровадження № 7 від 4 вересня 2006 р.), ТОВ “Укр-Трейд” (акт впровадження № 3 від 15 серпня 2006 р.) та Управління з питань підприємництва, інвестицій та споживчого ринку Департаменту економіки та комунального майна Харківської міської ради Харківської області (довідка про впровадження від 6 вересня 2006 р.). Окремі положення дисертаційного дослідження використовуються в навчальному процесі ХДУХТ під час викладання курсів: “Економіка підприємств”, “Фінанси підприємств”, “Фінансовий менеджмент”, “Економічне обґрунтування господарських рішень”, “Економіка та планування в підприємствах торгівлі” (акт впровадження від 12 вересня 2006 р.).

Особистий внесок здобувача. Теоретичні обґрунтування, практичні розробки, висновки та рекомендації, що містяться в роботі, отримані автором самостійно на основі аналізу та узагальнення теоретичного і практичного матеріалу. Праць за темою дисертаційної роботи, написаних у співавторстві немає.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дисертації доповідалися на Всеукраїнських науково-практичних конференціях: “Актуальні аспекти харчових технологій і розвитку підприємств торгівлі та ресторанного господарства” (Харків, 2004 р.); “Прогресивна техніка та технологія харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг” (Харків, 2005 р.); “Прогресивна техніка та технологія харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг” (Харків, 2006 р.), І Міжнародній науково-практичній конференції “Європейська наука XXI сторіччя: стратегія і перспективи розвитку” (Дніпропетровськ, 2006 р.).

Публікації. Основні результати дисертаційного дослідження опубліковано у 8 наукових працях загальним обсягом 3,25 друк. арк., з яких 7 статей - у наукових фахових виданнях та 1 теза доповідей конференції.

Структура та обсяг дисертаційної роботи. Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 162 сторінках машинопису. Робота містить 7 рисунків, 36 таблиць, 13 додатків загальним обсягом 101 сторінка, а також список використаних джерел із 158 найменувань, розміщених на 13 сторінках.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЇ

У вступі обґрунтовано актуальність теми дисертації, сформульовано мета, завдання, предмет, об'єкт дослідження, визначено наукова новизна, теоретична та практична цінність результатів.

У першому розділі **“Основні теоретичні положення формування фінансових результатів підприємств роздрібно́ї торгівлі”** розглянуто систему категорій і понять, пов'язаних з розумінням економічної природи фінансових результатів; визначено та систематизовано їх види та фактори, що впливають на їх розмір; досліджено зміст процесу формування фінансових результатів, обґрунтовано сутність та систему показників щодо оцінки його ефективності.

Важливими об'єктами управління на рівні підприємств є **“прибуток”** та **“фінансові результати”**, які в економічній літературі найчастіше розглядаються як тотожні категорії. При цьому плутаються якісні, сутнісні характеристики понять із кількісним виміром показників у практиці господарській діяльності, відсутня чіткість у розумінні доходів і витрат підприємства.

Розглядаючи прибуток як складну економічну категорію в історичному аспекті, доведено, що вона відбиває ціннісно-вартісні відносини між суб'єктами господарювання (власниками факторів виробництва) із приводу утворення, перерозподілу та форми присвоєння економічних благ, створених у результаті здійснення виробничо-фінансових процесів. При цьому торговий прибуток варто розглядати як частину капітальної цінності відповідного джерела факторних послуг, під яким розуміється торговельний капітал.

Розглядаючи прибуток як результат практичної діяльності підприємств, з'ясовано, що відмінність його від фінансових результатів лежить у площині розходжень: 1) бухгалтерського та економічного підходів щодо трактування даних понять; 2) розуміння змісту понять **“доходи”** та **“витрати”**; 3) оцінки величини результату з погляду економіста та бухгалтера.

Прибуток як складна економічна категорія, що має різноманіття трактувань, у зв'язку із чим і кількісно визначається неоднозначно, формується в процесі виробничої діяльності та перерозподільних відносин. Фінансові результати формуються в процесі всіх видів господарської діяльності підприємств: операційної, фінансової, інвестиційної, надзвичайної.

Таким чином, фінансові результати являють собою бухгалтерську оцінку різниці між поточними доходами, в процесі їх формування, розподілу та використання, та відповідними їм елементами витрат підприємства за всіма видами діяльності протягом певного періоду часу і відповідно до нормативної бази складання фінансової звітності.

Нормативний підхід до визначення величини фінансових результатів підприємства, що впливає з вимог до складання фінансової звітності, дозволяє розмежувати їх види залежно від етапів формування доходів і витрат та зробити висновок, що в практиці господарювання фінансові результати підприємств торгівлі являють собою комплекс (систему) взаємозалежних стандартизованих показників, що формуються поетапно як різниця між доходами і відповідними їм витратами за видами діяльності : валовий дохід; фінансові результати від реалізації; фінансові результати від іншої операційної діяльності; фінансові результати від операційної діяльності; фінансові результати від іншої звичайної діяльності; фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування.

Величина та склад фінансових результатів залежить від великої кількості факторів, знання про які дозволяє цілеспрямовано управляти їх формуванням. Систематизацію факторів здійснено виходячи з необхідності обмеження числа та виділення найбільш істотних ознак, які в першу чергу повинні бути враховані в процесі прийняття управлінських рішень. Фактори згруповано за такими напрямками: фактори, що визначають доходи та витрати; фактори зовнішнього та внутрішнього середовища; фактори об'єктивні (матеріальні умови виробництва) та суб'єктивні (ефективність управління); групи факторів за видами діяльності. Це дозволяє виявляти лише ті фактори, які варто враховувати в процесі управління фінансовими результатами; розділяти групи факторів, що впливають на різні види доходів і елементи витрат; виділяти групи факторів, які залежать і які не залежать від діяльності підприємства; визначати

ступінь участі різних видів діяльності підприємства в підсумкових показниках фінансових результатів; оцінювати вплив факторів, обумовлених ефективністю формування та використання матеріально-технічної бази торговельного підприємства і ефективністю управлінської діяльності.

Виходячи з того, що господарювання - це процес прийняття рішень про використання обмежених ресурсів підприємства, і кожне прийняте рішення базується на обставинах зовнішнього середовища, альтернативних можливостях вибору та цілях розвитку, визначено, що формування фінансових результатів це частина загальної системи господарювання, яка пов'язана з прийняттям рішень, щодо утворення необхідного їх розміру на рівні господарюючого суб'єкту для вирішення тактичних та оперативних цілей. Процес формування фінансових результатів складається з наступних етапів: визначення цілей відповідно до основних цілей розвитку торговельного підприємства; вибір критеріїв та визначення планових або нормативних їх значень; аналіз стану, ефективності та рівня впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на процес формування фінансових результатів; визначення відхилення фактичних значень цільових показників від планових (або нормативних); обґрунтування альтернативних варіантів та заходів щодо зниження впливу негативних і підвищення впливу позитивних факторів; реалізація прийнятого варіанту; моніторинг генерування доходів та оптимізації затрат і оцінка ефективності всього процесу та окремих його етапів.

Систематизація основних цілей стратегічного розвитку підприємств роздрібної торгівлі, визначення пріоритетності економічних цілей, дозволило трактувати основну мету управління фінансовими результатами як забезпечення необхідного їх розміру на кожному етапі формування. При цьому, під необхідним розуміється такий їх розмір, який дозволяє здійснювати поточні розрахунки підприємства, зберігаючи стабільний рівень платоспроможності, і, в остаточному підсумку, дістати чистий прибуток у розмірі, що відповідає загальним цілям розвитку підприємства. У зв'язку із цим, основна мета управління фінансовими результатами може видозмінюватися. За умов високих темпів розвитку, зростання обсягів продажу метою формування фінансових результатів є високі темпи їх росту; в умовах стабілізації діяльності - достатній мінімальний рівень рентабельності або взагалі беззбиткова діяльність, що забезпечує поточну платоспроможність; якщо цільові настанови підприємства відбивають інтереси власників - тоді важливою стає рентабельність інвестованого капіталу.

Перевагою сформульованих цілей управління фінансовими результатами є можливість їх кількісного визначення у вигляді планових або цільових нормативів, які можуть виступати в якості критеріальних оцінок під час вибору альтернативних варіантів у процесі прийняття господарських рішень, які дають можливість контролювати хід і результати процесу реалізації ухваленого рішення. Ступінь відхилення фактичних результатів від бажаних свідчить в цілому про рівень ефективності управління даним процесом.

Зміст процесу управління фінансовими результатами визначено як процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами їх формування (видами діяльності, забезпечення різних видів витрат відповідними доходами) та відповідно із основними стратегічними і тактичними цілями підприємства.

Фінансові результати як мета господарювання, що припускає варіативність її досягнення, є мірою ефективності, що дозволяє обрати підприємству найбільш прийнятні напрямки розвитку. Тісний взаємозв'язок фінансових результатів з усіма видами діяльності підприємства, їх залежність від стану та ефективності використання матеріальних і трудових факторів виробництва, ефективності системи управління визначає їхню високу значимість у системі оцінок торговельного підприємства. З іншого боку, цілеспрямований процес формування фінансових результатів впливає на загальну ефективність функціонування будь-якого підприємства.

Таким чином, ефективне формування фінансових результатів – це такий варіант прийняття рішень щодо генерування доходів і оптимізації витрат, який забезпечує підвищення рівня ефективності підприємства в цілому. Для оцінки рівня ефективності та обґрунтованості

господарських рішень в галузі формування фінансових результатів запропоновано систему показників, яка включає:

1. Показники, що визначають частку різних видів фінансових результатів у чистій виручці:

$$R_{фр_i} = \Phi P_i : ЧВ, \quad (1)$$

де $R_{фр_i}$, ΦP_i – відповідно значення рентабельності та абсолютної суми i -го показника фінансових результатів (валовий дохід, фінансові результати від реалізації та ін.).

2. Показники, що характеризують ефективність (віддачу) поточних витрат за елементами фінансових результатів:

$$E_{пв_i} = \Phi P_i : Вп_i, \quad (2)$$

де $E_{пв_i}$, $Вп_i$ - ефективність і сума поточних витрат, що відповідають i -му показнику фінансових результатів.

3. Показники, що характеризують співвідношення кожного наступного елемента фінансових результатів з попереднім в базисному, звітному або

плановому періодах:

$$E_{стр_i} = \Phi P_i : \Phi P_{i-1}, \quad (3)$$

де $E_{стр_i}$ – ефективність структури для i -го показника фінансових результатів.

4. Показники, що дозволяють оцінити співвідношення динаміки кожного наступного елемента фінансових результатів до попереднього:

$$E_{д_i} = (\Delta \Phi P_{i3} : \Phi P_{i6}) : (\Delta \Phi P_{(i-1)3} : \Phi P_{(i-1)6}), \quad (4)$$

де $E_{д_i}$ – ефективність динамічних змін у фінансових результатах у звітному (плановому) періоді порівняно з базисним;

$\Delta \Phi P_{i3}$, $\Delta \Phi P_{(i-1)3}$ – сума приросту i -го та $(i-1)$ елементів фінансових результатів у звітному (плановому) періоді порівняно з базисним;

ΦP_{i6} , $\Phi P_{(i-1)6}$ – суми i -го та $(i-1)$ елементів фінансових результатів у базисному періоді.

5. Показник, що дозволяє оцінити рентабельність інвестованого капіталу:

$$R_{к_i} = \Phi P_{звo} : K_i, \quad (5)$$

де $R_{к_i}$ - рентабельність інвестованого капіталу, розрахована відповідно на основі фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування;

$\Phi P_{звo}$ - фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування;

K_i - середньорічний розмір інвестованого капіталу.

6. Показник, що характеризує віддачу за фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування з 1 м² торговельної площі:

$$E_{тп} = \Phi P_{звo} : ТП, \quad (6)$$

де $E_{тп}$ – віддача з 1 м² торговельної площі за фінансовими результатами від звичайної діяльності до оподаткування;

$ТП$ – розмір торговельної площі, м².

7. Показники, що визначають загальну ефективність формування фінансових результатів у звітному (плановому) періоді:

$$E_{заг1} = ЧП_0 : ВК_0, \quad (7)$$

$$E_{заг2} = НП_0 : ВК_0, \quad (8)$$

де $E_{заг1}$ і $E_{заг2}$ – показники загальної ефективності формування фінансових результатів, розраховані відповідно на основі чистого прибутку (ЧП) та нерозподіленого прибутку (НП);

$ВК_0$ – власний капітал підприємства у звітному (плановому) періоді, що може бути визначений за станом на кінець періоду або як середній за період залежно від цілей дослідження.

8. Показники, що визначають ефективність використання фінансових результатів базисного (попереднього) періоду у звітному (плановому) періоді, які відображають ступінь участі фінансових результатів у формуванні власного капіталу підприємства:

$$E_{вик1} = ЧП_6 : \Delta ВК_0, \quad (9)$$

$$E_{вик2} = НП_6 : \Delta ВК_0, \quad (10)$$

де $E_{вик1}$ і $E_{вик2}$ – показники ефективності використання фінансових результатів базисного періоду у звітному (плановому), розраховані відповідно на основі чистого та нерозподіленого прибутку;

ΔBK_0 – приріст власного капіталу у звітному (плановому) періоді.

Запропонована система показників дозволяє кількісно оцінити, як змінилися фінансові результати підприємства щодо показників, які беруть участь у їх формуванні як у динаміці, так і в структурі; виявити, на якому етапі формування фінансових результатів понесені найбільші втрати (або де у підприємства є резерви); кількісно оцінити ступінь впливу кожного попереднього етапу формування фінансових результатів на наступний і, зрештою, на чистий і нерозподілений прибуток; оцінити ступінь участі чистого та нерозподіленого прибутку у формуванні власного капіталу підприємства.

У другому розділі “Аналіз фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі” проведено дослідження сучасного стану, динаміки, складу, ефективності формування фінансових результатів, виявлено тенденції їх розвитку на галузевому рівні та рівні підприємств роздрібної торгівлі; особливу увагу приділено факторному аналізу, обґрунтуванню моделей управління фінансовими результатами для підприємств роздрібної торгівлі.

Вивчення динаміки, складу, ефективності формування фінансових результатів було проведено на основі методів якісного відбору інформації з використанням даних фінансової та статистичної звітності 37 підприємств роздрібної продовольчої торгівлі, які залежно від розміру торговельної площі були розділені на 3 групи (великі, середні, невеликі).

Проведений аналіз динаміки, складу та ефективності формування фінансових результатів на прикладі вибіркової сукупності підприємств роздрібної торгівлі продовольчими товарами дозволив виявити наступні тенденції.

1. Загальна позитивна динаміка підсумкового показника-фінансових результатів від звичайної діяльності до оподатковування в цілому за сукупністю та у всіх групах підприємств формується під впливом різних параметрів:

- у групі невеликих підприємств при зниженні фінансових результатів від основної діяльності, позитивні підсумкові показники сформовані за рахунок підвищення фінансових результатів від іншої операційної діяльності;

- у групі середніх підприємств позитивні підсумкові результати сформовані за рахунок зниження збитковості іншої операційної діяльності та значно меншого зниження фінансових результатів від реалізації;

- у групі великих підприємств, які займали найактивнішу позицію на споживчому ринку, зростали фінансові результати як від реалізації, так і від іншої операційної діяльності.

Інша звичайна діяльність принесла збитки всім групам підприємств, величина яких знижувалася лише в групі великих підприємств. Неефективність іншої звичайної діяльності зумовлена нерозвиненістю фінансово-інвестиційних процесів у розглянутій сукупності підприємств роздрібної торгівлі.

Протягом досліджуваного періоду кількість збиткових підприємств у цілому за сукупністю знизилася з 19 в 2001 до 5 в 2005 році.

2. Співвідношення динаміки різних показників доходів, витрат і фінансових результатів не відповідає основним теоретичним положенням щодо їх взаємозв'язку. Так, динаміка фінансових результатів від реалізації не узгоджується з динамікою валового та чистого доходів внаслідок того, що не виявляється залежність величини умовно-постійних і умовно-змінних витрат від змін обсягів продажів. Протягом розглянутого періоду рівень собівартості та адміністративних витрат у чистому доході збільшувався незалежно від зростання останнього.

3. Однією з причин зниження частки фінансових результатів від реалізації в загальному підсумку є підвищення рівня конкурентної боротьби та орієнтація цінової політики підприємств роздрібної торгівлі на зниження рівня торговельних надбавок.

4. Найбільш високі значення показників, що характеризують рівень ефективності процесу формування фінансових результатів, мають великі підприємства. Крім того, у даній групі спостерігається найменший рівень коливань більшості аналізованих показників, що свідчить

про більшу стабільність і меншу залежність великих підприємств від впливу зовнішніх, а також про наявність у них певного рівня менеджменту. Невеликі підприємства, незважаючи на високу мобільність, більше піддані впливу зовнішнього середовища, що підтверджується значним розмахом значень показників в окремих підприємствах. Для цієї групи характерні високі значення показників рентабельності інвестованого капіталу та економічного росту, що пов'язано не стільки з високими значеннями фінансових результатів, скільки із джерелами формування майна (висока частка оренди) і невеликими розмірами власного капіталу. Найнижчі значення показників ефективності мають підприємств, що входять до групи середніх.

5. Вивчення структурних змін і еластичності різних показників фінансових результатів у процесі їх формування, в середньому за групами і в цілому за сукупністю підприємств, підтвердило відсутність чітких взаємозв'язків між показниками, а також дозволило виявити, що найменш ефективними є етапи формування результатів від реалізації і формування фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування.

6. Результати макроекономічного аналізу підтвердили наявність зв'язку між фінансовими результатами та зовнішніми факторами. Для кількісної оцінки їх впливу в дисертаційній роботі запропоновано мультиплікативну модель інтегрального показника, що дозволяє оцінити в цілому характер і напрямок впливу зовнішнього оточення на фінансові результати підприємств роздрібної торгівлі (формула 11). Модель складається із 4 локальних інтегральних показників, кожен з яких включає систему індикаторів, наведену в таблиці.

$$K_i = \sqrt[4]{K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4}, \quad (11),$$

де K_i – інтегральний показник, що дозволяє оцінити в цілому характер і напрямок впливу зовнішнього оточення на фінансові результати торговельних підприємств, од.;

K_1 - локальний інтегральний показник, що враховує стан макросередовища, од.;

K_2 - локальний інтегральний показник, що враховує стан і перспективи розвитку галузі, од.;

K_3 - локальний інтегральний показник, що враховує стан конкуренції в цілому в галузі, од.;

K_4 – локальний інтегральний показник, що враховує стан найближчих конкурентів од.

Запропонована модель дозволяє кількісно оцінювати рівень впливу факторів макро- і безпосереднього оточення підприємств роздрібної торгівлі на величину фінансових результатів і знизити рівень невизначеності в процесі прийняття господарських рішень.

7. Ступінь впливу внутрішніх факторів був оцінений за допомогою кореляційного аналізу, який показав, що ступінь впливу виділених факторів (екстенсивних та інтенсивних) істотно відрізняється за тісністю та напрямками зв'язку в розрізі груп підприємств і далеко не завжди відповідає теоретичним положенням. Не завжди високі показники ефективності використання ресурсів призводять до високих значень фінансових результатів. Проведені дослідження підтвердили значущість такого фактору у формуванні фінансових результатів як облікова політика підприємства.

Основні індикатори, що рекомендуються до включення у склад локальних інтегральних моделей при оцінці впливу зовнішнього середовища на фінансові результати підприємств роздрібно́ї торгівлі

Основні показники макросередовища для визначення К ₁	Основні показники стану та розвитку галузі для визначення К ₂	Основні показники рівня конкуренції в галузі для визначення К ₃	Основні показники, що характеризують стан найближчих конкурентів (стратегічної групи) для визначення К ₄
<ul style="list-style-type: none"> - індекс інфляції; - індекс зростання реальних доходів населення; - індекс зміни товарних і нетоварних видатків населення; - індекс зміни рівня безробіття; - індекс змінення середньої процентної ставки комерційних банків по кредитуванню господарюючих суб'єктів; - індекс зміни курсу національної валюти; - індекс зміни цін і тарифів на енерго- та інші ресурси та ін. 	<ul style="list-style-type: none"> - індекс зростання роздрібного товарообігу; - індекс зміни чисельності працюючих; - індекс зростання середньої заробітної плати в галузі; - індекс зміни інвестицій у торгівлю; - індекс змінення рівень рентабельності товарообігу або рівня рентабельності капіталу; - індекс зміни частки позикового капіталу і т. ін. 	<ul style="list-style-type: none"> - рівень концентрації в галузі, що визначається індексом зміни питомої ваги у товарообігу провідних торговельних компаній; - рівень інтенсивності конкуренції, що визначається на основі індексів зміни: кількості підприємств торгівлі; середнього розміру підприємства за торговою площею та роздрібними товарооборотом та ін.. 	<ul style="list-style-type: none"> - індекс обсягу товарообігу; - індекс середнього рівня цін і торговельних націнок; - індекси показників ефективності використання ресурсів; - індекс рівня рентабельності товарообігу та капіталу; - та ін. показники внутрішнього аналізу.

У третьому розділі “Моделі формування фінансових результатів підприємств роздрібно́ї торгівлі” запропоновано моделі, які дозволяють впливати на розмір фінансових результатів в процесі управління та надано рекомендації щодо їх застосування. Обґрунтовано модель формування фінансових результатів від основної діяльності на основі операційного левериджу, яка дозволяє визначити рівень впливу на фінансові результати змін у рівні роздрібних цін, цін закупівлі, тарифів на ресурси та фізичного обсягу продажів. Побудовано факторну модель, що охоплює декілька методів прогнозування фінансових результатів. Її сутність полягає у факторному поетапному і поелементному розрахунку приросту фінансових результатів.

Виходячи з того, що в основі управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємств торгівлі повинні лежати об'єктивні взаємозв'язки основних елементів господарського механізму, досліджено функціональні залежності між обсягом товарообігу, цінами, витратами та фінансовими результатами від реалізації. Проведений у роботі маржинальний аналіз свідчить, що фінансові результати від реалізації залежать від динаміки обсягу продажів і дана залежність тим інтенсивніше, чим вище частка постійних витрат у загальній сумі витрат і чим ближче фактичний оборот до точки беззбитковості. Чим вище співвідношення постійних і змінних витрат, тим вище рівень ризику, зумовлений ефектом операційного левериджу. У досліджуваній сукупності підприємств найвищий рівень ризику властивий групі невеликих підприємств, найнижчий у групі великих. Проведений кореляційний аналіз тісноти зв'язку між величиною фінансових результатів від реалізації та основними показниками маржинального аналізу підтвердив наявність помітного зворотного зв'язку між фінансовими результатами та складом витрат.

Маржинальний аналіз здійснюють поза рамками “Звіту про фінансові результати”, але використання окремих його елементів дозволяє моделювати процес формування фінансових результатів. У зв'язку з цим, пропонується методика, що дозволяє оцінити ступінь впливу на поточний або майбутній приріст фінансових результатів від основної діяльності таких факторів як зміна роздрібних і закупівельних цін на товари, цін і тарифів на послуги та ресурси, а також змін фізичного обсягу продажу. Модель розрахунків наведено формулою:

$$\begin{aligned} \Delta\PhiРр/ \PhiРрб = [Лц \Delta Iц (1+ \Delta Iн) + Лн\Delta Iн] - \\ - [(1+ \Delta Iн) ССб\Delta Iзц + Зпост.б \Delta Iт]/ \Phiрб, \end{aligned} \quad (12),$$

де $\Delta\PhiРр$, $\PhiРрб$ - плановий (звітний) приріст і базисні значення фінансових результатів від реалізації;

$Лц$, $Лн$ - відповідно ціновий та натуральний операційний леверидж;

$ССб$ - собівартість реалізованих товарів у базисному періоді;

$Зпост.б$ - сума постійних витрат у базисному періоді;

$\Delta Iц$ - зміна цін на реалізовані товари в плановому (звітному) періоді в порівнянні з базисним (у частках одиниці й відповідно зі знаком “+” або “-”);

$\Delta Iн$ - зміна натурального (фізичного) обсягу продажів (аналогічно величині $\Delta Iц$);

$\Delta Iзц$ - зміна закупівельних цін на реалізовані товари в плановому (звітному) періоді в порівнянні з базисним (у частках одиниці й відповідно зі знаком “+” або “-”);

$\Delta Iт$ - зміна цін і тарифів на інші види ресурсів і послуг, що використовуються, у плановому (звітному) періоді в порівнянні з базисним (у частках одиниці й відповідно зі знаком “+” або “-”).

Перша частина моделі дозволяє або оцінювати фактичні зміни, або формувати планові показники фінансових результатів від реалізації торговельного підприємства під впливом змін фізичного обсягу продажів і рівня цін реалізації. Друга частина моделі дає можливість кількісно визначити ступінь впливу або припустимий рівень зростання закупівельних цін і тарифів на ресурси та послуги.

Сучасна практика пропонує великий перелік методів і методик, щодо розрахунків планових або прогнозних величин фінансових результатів у процесі поточного управління, які можна об'єднати в три основні групи: традиційні методи; методи маржинального аналізу; економіко-математичні методи. Як показали дослідження, всі ці методи мають як переваги, так і певні обмеження в застосуванні. У зв'язку із цим, необхідний синтез різних методів, що забезпечує урахування великого комплексу факторів, які формують фінансові результати. Принципово факторна модель такого типу має вигляд:

$$\begin{aligned} \PhiРзв.оп = \PhiРзв.об \pm \Delta ЧВф \pm \Delta ЧВц \pm \Delta ЧВас \pm \Delta СС \pm \Delta Зпост \pm \\ \pm \Delta \PhiРін.оп \pm \Delta \PhiРін.зв, \end{aligned} \quad (13),$$

де $\PhiРзв.оп$ – прогнозована (планова) величина фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн;

$\PhiРзв.об$ - величина фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування базисного (передпланового) періоду, тис. грн;

$\Delta ЧВф$ - вплив зміни чистої виручки за рахунок зміни фізичного обсягу продажів, тис. грн;

$\Delta ЧВц$ - вплив зміни чистої виручки за рахунок зміни роздрібних цін на товари, тис. грн;

$\Delta ЧВас$ - вплив зміни чистої виручки за рахунок змін товарно-групової структури обороту, тис. грн;

$\Delta СС$ - вплив зміни собівартості (змінних прямих витрат), тис. грн;

$\Delta Зпост$ - вплив зміни постійних витрат, тис. грн;

$\Delta \PhiРін.оп$ - вплив зміни фінансових результатів від іншої операційної діяльності, тис. грн;

$\Delta \PhiРін.зв$ - вплив зміни фінансових результатів від іншої звичайної (фінансово-інвестиційної) діяльності, тис. грн.

Представлена факторна модель (13) має наступні переваги:

- вона не вимагає використання великого масиву інформації та у її основі лежать форми обов'язкової фінансової та статистичної звітності;
- вона дозволяє кількісно оцінити ступінь впливу виділених факторів, змінюючи які можна впливати на кінцевий фінансовий результат;
- вона дає можливість поетапно розрахувати елементи, що формують фінансові результати, у першу чергу, від операційної діяльності, а також виділити результати фінансово-інвестиційної діяльності;
- вона дозволяє перевірити вірогідність розрахунку фінансових результатів іншими методами.

Перевагою даного підходу є комплексність і системність. Виділені фактори, будучи самі результуючими показниками, узагальнюють вплив факторів 2-го рівня. До них варто віднести ефективність маркетингової, цінової, асортиментної, закупівельної політик; склад і ефективність використання трудових ресурсів, оборотних і необоротних активів; оптимальність джерел формування капіталу й ін. Дана факторна модель дозволяє враховувати не лише внутрішні, але й зовнішні фактори. Вона добре піддається програмуванню, робота з нею на персональному комп'ютері істотно розширює коло розглянутих варіантів у процесі прийняття рішень. Апробація елементів даної моделі у двох підприємствах (невеликому та великому) вибіркової сукупності дозволила отримати економічний ефект у сумі 1,9 тис. грн., та майже 50,0 тис. грн, відповідно.

Таким чином, обґрунтовані в дисертаційній роботі теоретико-методичні положення основних процедур формування фінансових результатів у підприємствах роздрібної торгівлі, дозволяють підвищити обґрунтованість і ефективність прийнятих управлінських рішень.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі наведено теоретичне узагальнення та нове вирішення наукового завдання, що виявляється в обґрунтуванні теоретико-методичних положень та рекомендацій, які забезпечують ефективність процесу формування фінансових результатів у підприємствах роздрібної торгівлі. У процесі дисертаційного дослідження було досягнуто поставленої мети, вирішено поставлені завдання та одержано такі результати:

1. Розглядаючи прибуток як складну економічну категорію та показник практичної діяльності підприємств, його місце, роль, джерела формування, а також економічний та бухгалтерський підхід до оцінки, агрегування доходів та витрат, розмежовано поняття “прибуток” та “фінансові результати”. Це дозволило визначити, що фінансові результати являють собою бухгалтерську оцінку різниці між поточними доходами, в процесі їх формування, розподілу та використання, та відповідними їм елементами витрат підприємства за всіма видами діяльності протягом певного періоду часу і відповідно до нормативної бази складання фінансової звітності.

2. Виходячи із стандартизованого методу визначення величини фінансових результатів і вимог до складання фінансової звітності розмежовано їх види залежно від етапів формування та видів діяльності. Це дозволило представити фінансові результати як систему взаємозалежних показників і чітко визначити їх як самостійні об'єкти управління.

3. Враховуючи складність і особливості формування фінансових результатів в підприємствах роздрібної торгівлі та значну кількість визначальних факторів їх розміру та зміни, останні згруповані за наступними напрямками: фактори, що визначають доходи та витрати; фактори зовнішнього та внутрішнього середовища; фактори об'єктивні та суб'єктивні; групи факторів за видами діяльності. Це дозволяє підвищити цілеспрямованість управління фінансовими результатами.

4. Виходячи із змісту процесу господарювання, процес формування фінансових результатів визначено як частину загальної системи господарювання, що пов'язана з прийняттям рішень, щодо утворення необхідного їх розміру на рівні господарюючого суб'єкту для вирішення тактичних та оперативних цілей, і який складається з наступних етапів: визначення цілей відповідно до основних цілей розвитку торговельного підприємства; вибір критеріїв та

визначення планових або нормативних їх значень; аналіз стану, ефективності та рівня впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на процес формування фінансових результатів; визначення відхилення фактичних значень цільових показників від планових (або нормативних); обґрунтування альтернативних варіантів та заходів щодо зниження впливу негативних і підвищення впливу позитивних факторів; реалізація прийнятого варіанту; постійний моніторинг генерування доходів та оптимізації затрат і оцінка ефективності всього процесу та окремих його етапів.

5. Розглядаючи процес управління фінансовими результатами як процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами їх формування та відповідно із основними стратегічними і тактичними цілями підприємства, сформульовано його основну мету та можливі підцілі. Основна мета полягає у забезпеченні необхідного їх розміру, який дозволяє здійснювати поточні розрахунки підприємства, зберігаючи стабільний рівень платоспроможності, і, в остаточному підсумку, дістати чистий прибуток у розмірі, що відповідає загальним цілям розвитку підприємства. Ця мета видозмінюється відповідно до загальних цілей розвитку і визначається через систему кількісних критеріїв: високі темпи розвитку; мінімальний рівень рентабельності та беззбиткова діяльність; рентабельність інвестованого капіталу.

6. Варіативний, цілеспрямований підхід до формування фінансових результатів та основні принципи теорії ефективності дозволили стверджувати, що ефективне формування фінансових результатів – це такий варіант прийняття рішень щодо генерування доходів і оптимізації витрат, який забезпечує підвищення рівня ефективності підприємства в цілому. Це, в свою чергу, стало основною розробки системи показників щодо оцінки ефективності формування фінансових результатів. З їх допомогою можна кількісно оцінити, як змінилися фінансові результати підприємства відповідно до показників, що беруть участь у їх формуванні як у динаміці, так і у структурі; виявити на якому етапі понесені найбільші втрати; кількісно визначити їх взаємозв'язок та ін.

7. Дослідження сучасного стану, динаміки, складу та ефективності формування фінансових результатів на рівні підприємств роздрібної торгівлі дозволило виявити тенденції їх розвитку: при загальному зменшенні кількості збиткових підприємств торгівлі параметри формування фінансових результатів істотно відрізняються залежно від їх розміру; співвідношення динаміки різних показників доходів, витрат і фінансових результатів не відповідає основним теоретичним положенням; найбільш ефективним процес формування фінансових результатів спостерігається у великих підприємствах, а найменш ефективним – у середніх; найменш ефективними етапами формування фінансових результатів є формування результатів від реалізації та від іншої звичайної діяльності.

8. Базуючись на результатах макроекономічного аналізу обґрунтовано мультиплікативну модель інтегрального показника, який складається з локальних показників, що враховують стан макросередовища, стан і перспективи розвитку галузі, стан конкуренції в цілому у галузі, стан найближчих конкурентів. Вона дозволяє в цілому оцінити характер і напрямок впливу зовнішнього оточення на фінансові результати підприємств роздрібної торгівлі. Використання кореляційного аналізу щодо визначення ступеня впливу внутрішніх факторів на фінансові результати дало змогу дійти висновку, що він істотно відрізняється за рівнем та напрямками зв'язку в розрізі груп підприємств і не завжди високі показники ефективності використання ресурсів призводять до високих значень фінансових результатів.

9. Результати факторного, кореляційного та маржинального аналізу стали основою розробки моделей, які дозволяють цілеспрямовано формувати необхідний розмір фінансових результатів. Перша модель відбиває зв'язок фінансових результатів з такими параметрами як операційний леверидж, роздрібні та закупівельні ціни, ціни і тарифи та ресурси і послуги, а також зміни фізичного обсягу продажу Друга – факторна модель, яка оснований на синтезі методів прогнозування фінансових результатів, дозволяє системно та комплексно підійти до кількісної оцінки ступеня впливу факторів, змінюючи які можна впливати на кінцевий фінансовий результат. Апробація елементів даної моделі підтвердила її можливості та значу-

щість в підвищенні ефективності формування фінансових результатів у підприємствах роздрібно́ї торгівлі.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті у наукових фахових виданнях

1. Мелушова І.Ю. Фінансові результати – базові показники фінансового аналізу підприємств торгівлі // Прогресивні ресурсозберігаючі технології та їх економічне обґрунтування у підприємствах харчування. Економічні проблеми торгівлі: Зб. наук. пр. – Ч. 2 – Харків: ХДУХТ, 2003. – С. 330-337.
2. Мелушова І.Ю. Вплив зовнішніх факторів на фінансові результати підприємств торгівлі // Прогресивні ресурсозберігаючі технології та їх економічне обґрунтування у підприємствах харчування. Економічні проблеми торгівлі: Зб. наук. пр. – Ч. 2. – Харків: ХДУХТ, 2004. – С. 242-248.
3. Мелушова І.Ю. Вплив облікової політики на фінансові результати підприємства // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: Зб. наук. пр. – Вип. 1. – Харків: ХДУХТ, 2005. – С. 233-239.
4. Мелушова І.Ю. Кореляційний аналіз внутрішніх чинників, що формують фінансові результати у підприємствах роздрібно́ї торгівлі // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: Зб. наук. пр. – Вип. 1(3). – Харків: ХДУХТ, 2006. – С. 137-143.
5. Мелушова І.Ю. Прибыль и финансовые результаты предприятий // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. - Вип. 216: В 4т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006.-Т.3. – С. 505-511.
6. Мелушова І.Ю. Систематизація видів фінансових результатів і оцінка їх ролі в процесі господарсько-фінансової діяльності підприємств торгівлі // Економічні науки: Сер.: Облік і фінанси. Зб. наук. пр. - Вип. 3(12) – Луцьк: ЛДТУ, 2006.- Ч.2. – С. 168-176.
7. Мелушова І.Ю. Систематизация факторов, влияющих на формирование финансовых результатов в предприятиях торговли //Науковий вісник. Полтавський національний технічний університет ім. Ю.Кондратюка. Економіка і регіон: – 2006. - № 3 (10) – С. 109-112.

Друковані праці конференцій

8. Мелушова І.Ю. Экономическое содержание понятия “финансовые результаты” предприятия // Європейська наука XXI століття: стратегія і перспективи розвитку – 2006: Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 22-31 травня 2006.- Т.8. Економічні науки. – С. 81-83.

АНОТАЦІЯ

Мелушова І.Ю. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.07.05 – економіка торгівлі та послуг. – Харківський державний університет харчування та торгівлі. – Харків, 2006.

У дисертації визначено теоретичні положення та розроблено методичний інструментарій, що дозволяє визначити та забезпечити ефективність процесу формування фінансових результатів у підприємствах роздрібної торгівлі.

Уточнено економічну сутність поняття “фінансові результати”. Обґрунтовано зміст, цілі та місце процесу формування фінансових результатів у системі управління підприємствами роздрібної торгівлі. Систематизовано та виділено основні групи факторів, що впливають на фінансові результати. Визначено сутність ефективності формування фінансових результатів та запропоновано систему показників її оцінки. Досліджено динаміку, склад, ефективність формування фінансових результатів та виявлено тенденції їх розвитку. Оцінено вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на змінення фінансових результатів. Розроблено інтегральну модель, яка дозволяє кількісно визначати вплив зовнішніх факторів на фінансові результати підприємств роздрібної торгівлі. Запропоновано дві моделі, що дозволяють оцінювати та впливати на змінення фінансових результатів в процесі управління з урахуванням елементів маржинального аналізу та факторного поелементного і поетапного формування відповідно.

Ключові слова: прибуток, фінансові результати, ефективність, формування, управління, моделі, фактори, показники, підприємства роздрібної торгівлі.

АННОТАЦИЯ

Мелушова И.Ю. Эффективность формирования финансовых результатов предприятий розничной торговли.

Диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук по специальности 08.07.05 – экономика торговли и услуг. – Харьковский государственный университет питания и торговли. – Харьков, 2006.

Диссертационная работа содержит теоретические положения и научно-обоснованные рекомендации, обеспечивающие эффективное формирование финансовых результатов в предприятиях розничной торговли.

В первом разделе работы “Основные теоретические положения формирования финансовых результатов предприятий розничной торговли”, исходя из места, роли, источников формирования, экономического и бухгалтерского подходов к оценке, агрегированию доходов и затрат, разграничены понятия “прибыль” и “финансовые результаты”. Это позволило определить, что финансовые результаты представляют собой бухгалтерскую оценку разницы между текущими доходами, в процессе их формирования, распределения и использования, и соответствующими им элементами затрат предприятия по всем видам деятельности за определенный период времени и в соответствии с нормативной базой составления финансовой отчетности. На основе стандартизированного подхода к определению величины финансовых результатов и требований к составлению финансовой отчетности финансовые результаты представлены как система взаимосвязанных показателей, формирующихся поэтапно и по видам деятельности предприятий.

Сложность формирования финансовых результатов обусловлена значительным числом факторов, действующих в разных направлениях, которые для целей управления сгруппированы следующим образом: факторы, определяющие доходы и расходы; факторы внешней и внутренней среды; факторы объективные и субъективные; группы факторов по видам деятельности.

Рассматривая финансовые результаты как самостоятельный объект управления, процесс их формирования определен как часть общей системы хозяйствования, которая связана с принятием решений, относительно образования необходимого их размера на уровне хозяй-

ствующего субъекта для решения тактических и оперативных целей. Данный процесс состоит из следующих этапов: определение целей; выбор критериев и определение плановых или нормативных значений; анализ состояния, эффективности и уровня влияния внешних и внутренних факторов на процесс формирования финансовых результатов; определение отклонений фактических значений целевых показателей от плановых (или нормативных); обоснование альтернативных вариантов и мероприятий по снижению влияния отрицательных и повышению влияния положительных факторов; реализация принятого варианта; постоянный мониторинг генерирования доходов и оптимизации затрат, оценка эффективности всего процесса и отдельных его этапов. Основная цель формирования финансовых результатов состоит в обеспечении необходимого их размера, который позволяет осуществлять текущие расчеты предприятия, сохраняя стабильный уровень платежеспособности, и, в конечном итоге, получить чистую прибыль в размере, отвечающем общим целям развития предприятия. Данная цель видоизменяется в соответствии с общими целями развития предприятия и представлена системой количественных критериев: высокие темпы развития; минимальный уровень рентабельности или безубыточная деятельность; рентабельность инвестированного капитала, которая отражает интересы собственников.

Исходя из вариативного, целенаправленного подхода к формированию финансовых результатов и основных принципов теории эффективности определено, что эффективное их формирование - это такой вариант принятия решений относительно генерирования доходов и оптимизации затрат, который обеспечивает повышение уровня эффективности предприятия в целом. Данное определение легло в основу разработки системы показателей для оценки эффективности формирования финансовых результатов.

Во втором разделе “Анализ финансовых результатов предприятий розничной торговли” исследовано современное состояние, динамика, состав и эффективность формирования финансовых результатов на уровне предприятий розничной торговли, выявлены основные тенденции их развития. На основе проведенного макроэкономического анализа обоснована мультипликативная модель интегрального показателя, который позволяет оценить характер и направление влияния внешней среды на финансовые результаты предприятий розничной торговли. Корреляционный анализ степени влияния внутренних факторов на финансовые результаты позволил сделать вывод, что она существенным образом отличается по уровню и направлению связи в разрезе групп предприятий и не всегда высокие показатели эффективности использования ресурсов приводят к высоким значениям финансовых результатов.

В третьем разделе работы “Модели формирования финансовых результатов” на основе результатов проведенного факторного, корреляционного и маржинального анализа разработаны модели, позволяющие целенаправленно формировать необходимый размер финансовых результатов. Первая модель базируется на использовании элементов маржинального анализа. Она отражает взаимосвязь финансовых результатов с такими параметрами как операционный леверидж, изменение розничных, закупочных цен на товары, цен и тарифов на используемые ресурсы и услуги, а также изменение физического объема продаж. Вторая - факторная модель, основанная на синтезе методов прогнозирования финансовых результатов, позволяет системно и комплексно подойти к количественной оценке степени влияния факторов, изменяя которые можно влиять на конечный финансовый результат.

Полученные в работе результаты позволяют предприятиям розничной торговли целенаправленно и эффективно управлять процессом формирования финансовых результатов.

Ключевые слова: прибыль, финансовые результаты, эффективность, формирование, управление, модель, факторы, показатели, предприятия розничной торговли.

ANNOTATION

Melushova I.Yu. Efficiency of financial results formation in retail trade enterprises. – Manuscript.

Thesis for competition the scientific degree of a candidate of economic science by speciality 08.07.05 – economics of trade and services. – Kharkiv State University of Food Technology and Trade. – Kharkiv, 2006.

The author determined theoretical regulations and worked out methodical tools, which allow determine and provide efficiency of the process of financial results formation in retail trade enterprises.

Economic essence of the notion “financial results” is specified. The content, aims and the place of the process of financial results formation within the system of managing retail trade enterprises. Main groups of factors influencing the financial results are systematized and specified. The essence of the efficiency of financial results formation is determined; the system of indexes for its evaluation is suggested. The dynamics, composition, efficiency of financial results formation are studied; the trends of their growth are revealed. The influence of external and internal factors on changes of the financial results is evaluated. Integral model, which allows quantitatively determine the influence of external factors on the financial results of the retail trade enterprise, is worked out. Two models, which allow evaluate and influence the changes of the financial results in the process of management with the account of elements of marginal analysis and factorial element-by-element and step-by-step formation respectively are suggested.

Key words: profit, financial results, efficiency, formation, management, models, factors, indexes, retail trade enterprises.

Підписано до друку ...12.2006 р. Формат 60x84 1/16. Папір офс. Друк офс.

Обл.-вид.арк. 1,1. Умов.-друк. арк.. 1,2. Тираж 100 прим. Зам №.....

Харківський державний університет харчування та торгівлі

61051, м. Харків, вул.. Клочківська, 333

ДОД ХДУХТ, м. Харків, Вул.. Клочківська, 333