

**ЩОДО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ
У СФЕРІ ТОВАРООБОРОТУ
(на прикладі ТОВ ОТД «Сонячна долина»)**

Гладченко Л.І.

Розроблено інтегрований механізм формування ціни продажу для торговельного підприємства. Запропоновані заходи щодо ліквідації збитковості основної економічної діяльності (торгівельної) ТОВ Одеський Торговий Дім «Сонячна долина»: а) упорядкування економіко-бухгалтерської системи; б) впровадження системи управління витратами і розробка організаційної структури системи управління витратами. Проведені розрахунки економічного ефекту від запропонованих заходів по ліквідації збитковості торговельної діяльності.

Постанова проблеми. Прибутковість та рентабельність є провідними категоріями ринкової економіки та визначальними показниками ефективності функціонування первинних суб'єктів господарювання. Цивілізована ринкова економіка не передбачує існування збиткових та нерентабельних підприємств. При цьому в цивілізованій ринковій економіці банкрутство справжнє, і здійснюється природнім чином: а не "малюється" тільки за звітністю. У економіці ж України функціонують понад 40% збиткових підприємств, тобто нерентабельних. При цьому вони продовжують існувати, до того ж доволі успішно. Для прикладу можна навести підприємства з досить гучними брендами, такими як: "Сонячна долина", "Французький бульвар" і т.д. Це свідчить про збитковість тільки за офіційною звітністю. З огляду на вищесказане означена тема, яка присвячена вивченню механізму формування рентабельності є надзвичайно актуальною. І особливий інтерес вона представляє по матеріалам об'єкта дослідження ТОВ ОТД «Сонячна долина», у якого основною (операційною) діяльністю є торгівля, як оптова, так і роздрібна. Причому всі види цієї торгової діяльності за офіційною звітністю є збитковими. Безумовно такий стан справ підштовхує до досконалого і системного дослідження механізму ціноутворення, найважливішою складовою якого є рентабельність. Оскільки в торгівлі не може бути збиткових підприємств, тому обраний об'єкт дослідження повністю кореспондується з означеною проблемою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Огляд наукових монографій та періодичної літератури показав відсутність публікацій з приводу вивчення збитковості вітчизняних підприємств. Дослідження

формування збитковості конкретного суб'єкта господарювання на базі його офіційної статистичної та податкової звітності якщо і проводяться, то у всякому разі не публікуються.

Невирішені частини загальної проблеми. Основним документом, регулюючим питання цінової політики в Україні, є Закон про ціни і ціноутворення [3]. Відповідно до ст. 6 цього Закону [3] в Україні крім вільних цін застосовуються державні ціни, що фіксуються і регульовані, тобто ті, в процес формування яких втручається держава. На сьогоднішній момент повний і вичерпний перелік товарів, ціни на яких регулюються державою, визначені ухвалою № 1548 [4].

Крім того, відповідно до ст. 8 Закону про ціноутворення [3] КМУ має право вводити інші методи державного цінового регулювання. Так, для заборони зростання цін на соціально значущі продтовари, уряд зобов'язав виробників і оптових продавців декларувати:

- оптові ціни на продовольчі товари, по яких введено державне регулювання;
- зміни оптово - відпускних цін.

За порушення суб'єктами господарювання дисципліни цін основна відповідальність передбачена статтею 14 Закону № 507 [3]. Та ж норма продубльована і в Положенні № 1819 [4], а також в Інструкції № 298 [6], а саме: вся необґрунтовано отримана підприємством сума виручки в результаті порушення державної дисципліни цін підлягає вилученню і зараховується в дохід відповідного бюджету із застосуванням штрафу в двократному розмірі необґрунтовано отриманої суми виручки. Вичерпний перелік порушень порядку встановлення і застосування за яких накладаються економічні санкції, приведений в п. 1.4 Інструкцій № 298 [8].

Аналіз змісту означених нормативних актів, якими держава регламентує процес формування рівня цін, може привести к висновку про негативний вплив державного (централізованого) регулювання, що і спричиняє збитковість основної діяльності підприємств. Проте аналіз фінансових результатів ТОВ ОТД «Сонячна долина», який проведений не тільки за традиційною методикою «const-fact», але і з елементами аудиту, свідчить про резерви зниження витрат не тільки, пов'язаних з перепродажем, але і з закупівлею товарів до перепродажу. Інформацією щодо роздуму і необхідності проведення цільового аналізу є ситуація, коли в звітності торговельного підприємства вартість проданих товарів показується меншою за вартість товарів, які придбані спеціально для перепродажу. Ось це і є невирішеною проблемою сучасної економіки України, оскільки в торгівлі не може бути збиткових підприємств, а тим більш із року в рік.

Мета статті (цілі). Дослідження інтегрованого механізму формування рівня ціни продажу: оптової та роздрібною торгівлі ТОВ ОТД «Сонячна долина», - з метою розробки пропозицій для ліквідації збитковості основної діяльності означеного підприємства – торгової діяльності.

Основні результати дослідження. Оптові торгові підприємства для відшкодування витрат обігу й отримання прибутку встановлюють оптову націнку на купівельну вартість товарів, придбаних у постачальників. У такий спосіб формують оптову ціну товарів.

Підприємство роздрібною торгівлі й інші суб'єкти торгівельної діяльності встановлюють вільні роздрібні ціни на товари, що реалізуються, на підставі оптових цін і торгівельної націнки, призначеної для покриття власних витрат обігу й отримання прибутку.

Закупівельна ціна [Цзакуп.] розглядається базовою складовою щодо рівня ціни продажу. До того ж означена складова вважається незалежною від торгового підприємства. Безпосередньо залежить від цінової політики торгівельного підприємства рівень торгової націнки: оптової та роздрібною.

Торгівля існує за рахунок націнки («знижки»). І це відповідає механізму функціонування цивілізованої ринкової економіки.

Але нецивілізованою і взагалі не відповідною дійсності є ситуація, коли торгівельної націнки, нібито не вистачає щоб покрити витрати, пов'язані з перепродажем, тобто на здійснення оптового та роздрібною товарооборотів, не кажучи вже про прибуток, а тим паче нормальний його рівень. Для цивілізованої економіки оптимальна націнка знаходиться у межах 10-15% і її вистачає.

Конкретна інформація про справжні розміри націнок є завжди "комерційною таємницею" торгового підприємства. Проте їх розміри можна установити опосередкованими прорахунками, що було зроблено в процесі дослідження.

Зведення індексів як "фіксажних точок" взаємозв'язку і впливу між окремими частинами системи дозволило створити модель-схему формування рентабельності, яка подана на рис. 1.

У зв'язку з тим, що витрати безпосередньо на перепродаж також ні є об'єктивними, то у цих випадках доцільно пропонувати керівництву підприємства розробити і впровадити систему управління витратами.

Система управління витратами є провідною складовою щодо підвищення ефективності функціонування економіки підприємства з будь-якими видами економічної діяльності і як наслідок посилення його конкурентоспроможності.

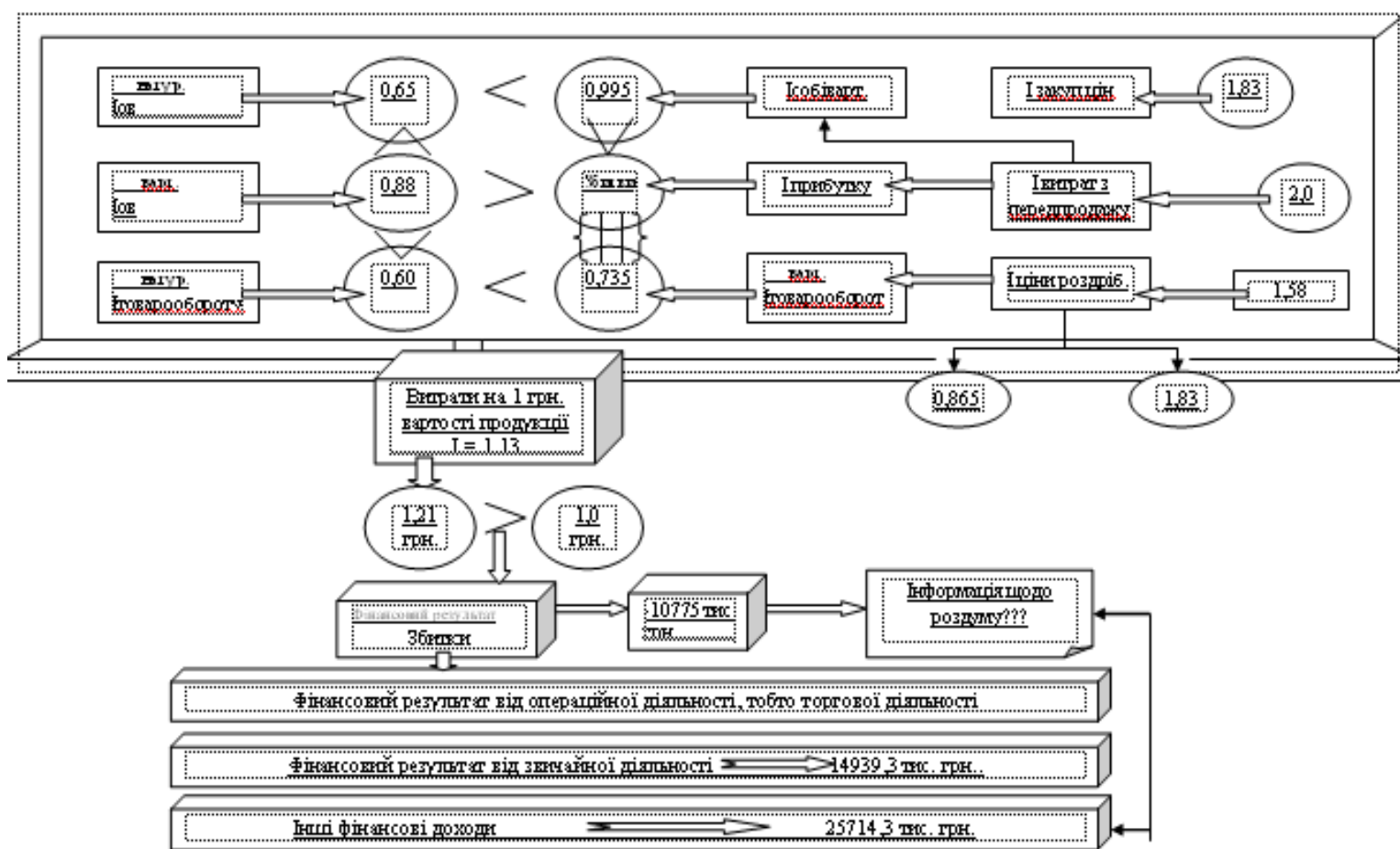


Рис. 1. Механізм формування рентабельності ТОВ ОТД «Сонячна долина»

Критеріальним ж показником, рівень якого потрібно прогнозувати, планувати та контролювати, повинен стати показник "Витрати на 1 грн. вартості реалізованої продукції". Через механізм формування означеного показника і розкривається черга та зміст задач, що треба вирішувати для мінімізації рівня "Витрат на 1 грн. вартості продукції":

1. Система заходів щодо зниження операційних витрат:

1.1. У тому числі насамперед "Інші операційні витрати";

У тому числі "Оплата послуг (робіт), виконаних сторонніми підприємствами";

1.2. Вартість товарів для перепродажу.

2. Система заходів щодо збільшення реалізації продукції у натуральному виміру;

3. Система заходів щодо формування інформації про витрати у конкурента або конкурентів: всі складові елементи цінової політики конкурента.

Взаємний вплив складових механізму формування показника "Витрати на 1 грн. вартості реалізованої продукції" та цільових задач підприємства подано у схематичному вигляді на рис. 2.

Наступна же схема на рис. 3. конкретизує значення зростання обсягів виробництва та реалізації продукції саме у натуральному виміру на зниження витрат. На схемі показано механізм формування економії загальних витрат за рахунок умовно-постійних витрат. Ефект масштабу виробництва – E_v – економія на умовно-постійних витратах при зрості обсягів реалізації далі у свою чергу також призводить до зросту обсягів реалізації. Це відбувається опосередковано "кризь" рівень цін, що можуть бути зниженими за рахунок формування E_v – економії на умовно – постійних витратах.

Керівництво же системою управління витратами повинно здійснюватись на базі фінансового відділу під егідою заступника директора. Організаційна структура схеми управління витратами, яка подана на рис. 4., стає частиною (підсистемою) загальної організаційної структури ТОВ ОТД «Сонячна долина».

Згідно з запропонованими розробками організаційної схеми управління витратами, її складовими повинні стати: фінансовий відділ, відділ постачань, відділ підтримки продажів, відділ маркетингу, відділ фірмової торгівлі, бухгалтерія (відповідні дільниці), відділ інформаційних технологій. Виконання чинних штатних обов'язків персоналом, який означений в організаційній схемі управління витратами (рис. 4), повинно виконуватись у контексті значення плануємого (проектуюємого) показника "Витрати на 1 грн. вартості продукції" і безпосередньо оптимізуючи рівень відповідної складової витрат (елемента) на 1 грн. вартості продукції.

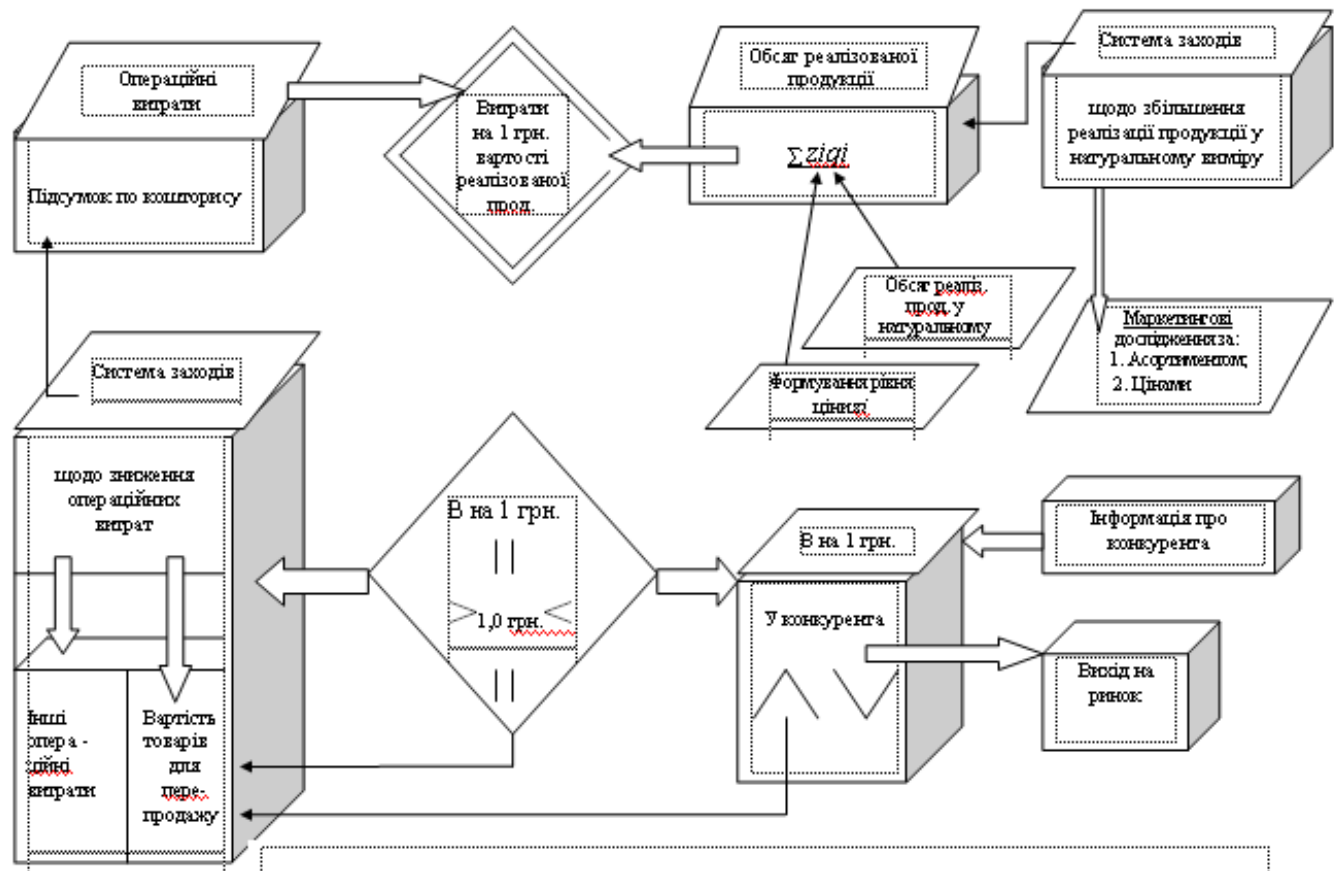


Рис. 2 Механізм формування рівня критеріального показника системи управління витратами – "Витрати на 1 грн. вартості реалізованої продукції"

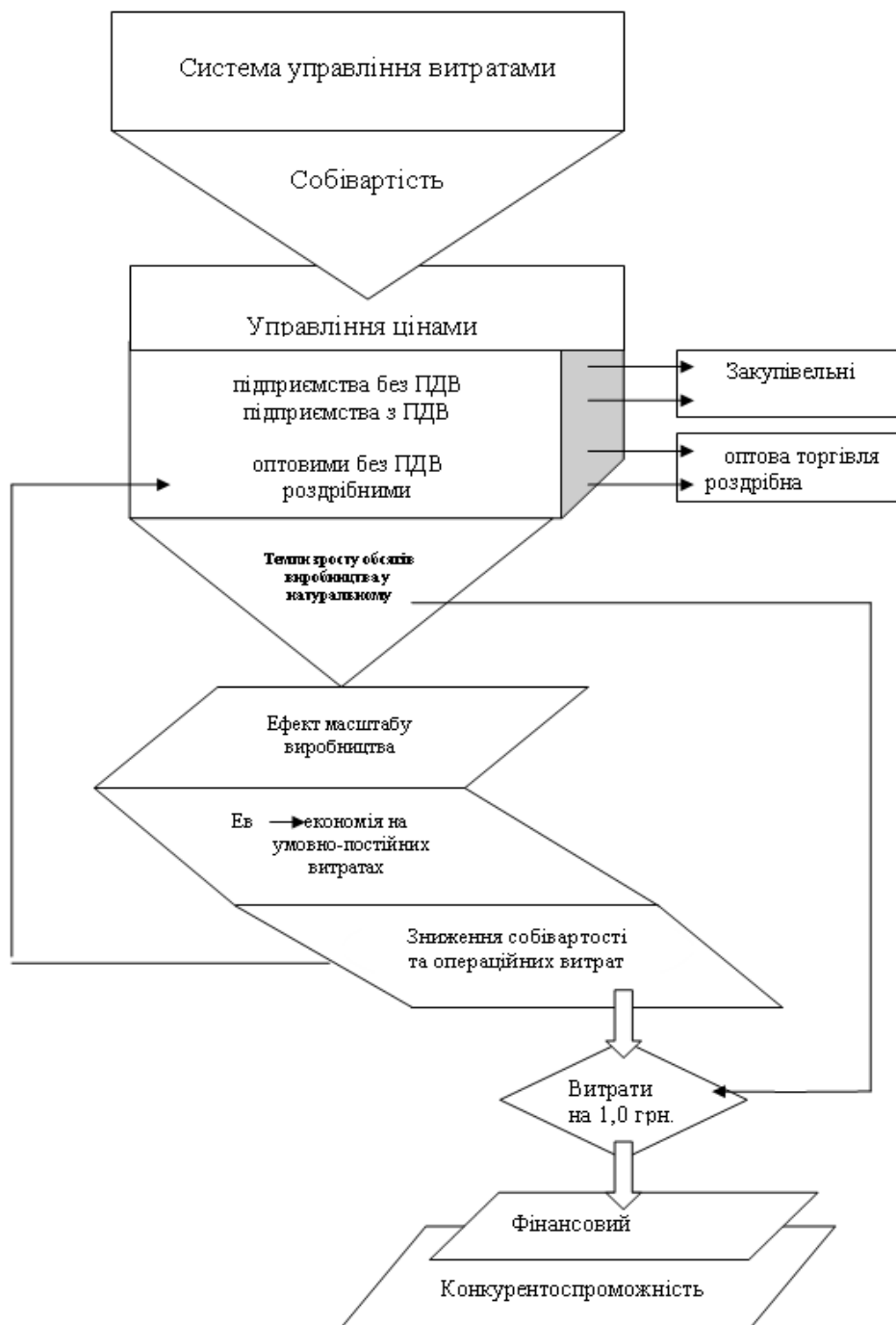


Рис.3 Механізм діалектичного впливу ефекту масштабу виробництва та системи управління витратами на фінансовий результат

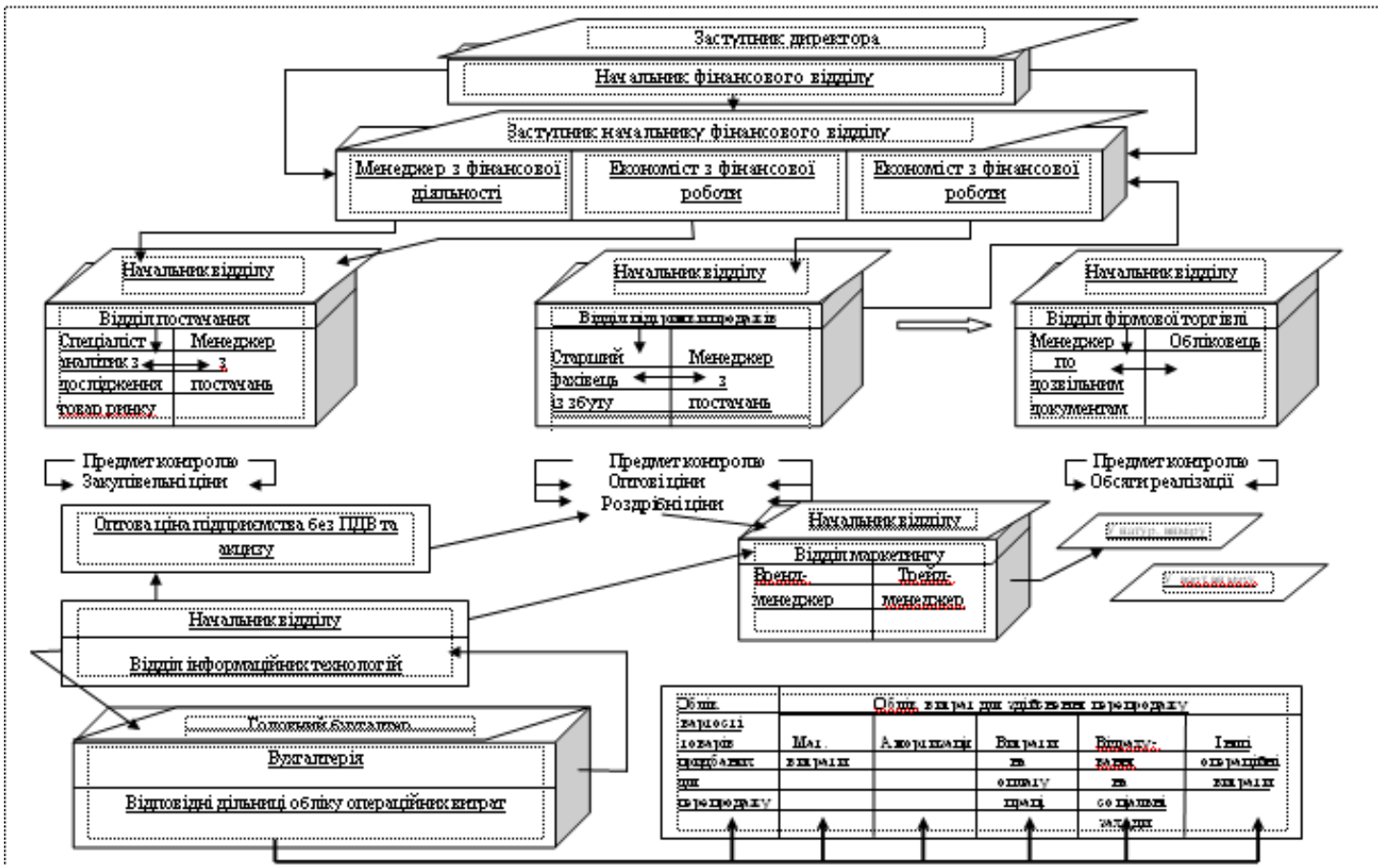


Рис. 4 Організаційна структура системи управління витратами на ТОВ ОТД «Сонячна долина»

Так, предметом контролю співробітників відділу постачань є не просто вартість товарів, придбаних для перепродажу, а цілеспрямована робота щодо мінімізації оптових цін підприємства (товаровиробника) без ПДВ та акцизу, за якими закуповується товар для подальшого перепродажу.

Предметом контролю відділів "Підтримки продажів" і "Фірмової торгівлі" є ціни продажу, які вже залежать від діяльності співробітників відділів, що увійшли у систему управління витратами.

Менеджер з фінансової діяльності організує системний збір інформації від усіх підрозділів системи управління витратами щодо формування показника "Витрати на 1 грн. вартості продукції". На базі поточної інформації розробляє стратегію щодо формування рівня показника "Витрати на 1 грн. вартості продукції".

Економіст з фінансової роботи виконує багатоваріантні розрахунки щодо рівня означеного критеріального показника. Узгоджений з начальником фінансового відділу рівень показника "Витрати на 1 грн. вартості продукції" стає обов'язковим для виконання.

Затверджений рівень показника доводиться до всіх відділів системи управління витратами: при цьому з розгорнутою методикою його формування, – тобто зі значеннями рівней всіх складових, що приймають участь у розрахунку: ціни роздрібні, ціни оптові, ціни закупівельні, обсяги реалізації у натуральному виміру, витрати.

Економічний ефект від впровадження запропонованої системи управління витратами на ТОВ ОТД «Сонячна долина». Впровадження і реалізація системи управління витратами ТОВ ОТД «Сонячна долина» дає змогу розраховувати (сподіватись) на зниження показника "Витрати на 1 грн. вартості реалізованої продукції" і наблизити його рівень хоча б до рівня 1,0 грн., тобто з 1,107 грн. в оптовій торгівлі і з 1,107 грн. у роздрібній торгівлі. Підкреслимо, що рівень 1,0 грн. – все ще кореспондується з відсутністю прибутковості торгової діяльності.

Проте, незважаючи на відсутність прибутку з 1 грн. поточних витрат, ми вважаємо правомірним казати про економічний ефект від реалізації (впровадженнь) системи управління витратами на ТОВ ОТД «Сонячна долина». Економічний ефект розраховується на підставі ліквідації збитків завдяки зниженню витрат на 1,0 грн. за формулою:

$$(V_{на\ 1\ грн.} - 1,0) \times OP ;$$

де: $V_{на\ 1\ грн.}$ – витрати на 1,0 грн. вартості реалізованої продукції, які розраховуються на основі офіційної звітності;

OP – обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг (без ПДВ, акцизу) за офіційною звітністю, тис. грн.

Отже ліквідація збитків у: а) оптовій торгівлі буде становити:

$$(1,107 - 1,0) \times 50808,0 = 5436,5 \text{ тис. грн.}$$

б) у роздрібній торгівлі буде становити:

$$(1,14 - 1,0) \times 38128,1 = 5337,9 \text{ тис. грн.}$$

Всього на суму 10774,4 тис. грн.

Таким чином, економічний ефект від впровадження системи управління витратами становить за мінімальними оцінками 10774,4 тис. грн.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дослідження інтегрованого механізму формування рівня ціни продажу дає підстави робити висновки про: а) відсутність об'єктивних та вагомих причин для збитковості торгівельної діяльності; б) про наявність економіко-фінансових недоробок з боку керівництва підприємства, яке за звітністю показується збитковим. Інформацією же щодо роздуму і для перспектив подальших розробок вважаємо дослідження вартості закупівельних товарів для перепродажу, яка, на перший погляд, не залежить від торгового підприємства. Проте саме тут існують резерви щодо зниження витрат на операційну діяльність і вихід на рівень прибутковості торгівельної діяльності. Вважаємо за необхідне і розгорнутий аналіз формування маси надходжень грошових коштів в державний бюджет через механізм оподаткування прибутку – фінансового результату не тільки ТОВ ОТД «Сонячна долина», але і кожного торгівельного підприємства, яке в офіційній звітності показує означену діяльність збитковою.

Література:

1. ДСТУ 4303:2004 «Оптова і роздрібна торгівля» – Національний стандарт України «Роздрібна і оптова торгівля. Терміни і визначення понять», затверджений наказом Держспоживстандарту України від 08.06.2004 р. № 130.

2. Порядок № 833 – Порядок заняття торговою діяльністю і правила торгового обслуговування населення, затверджені ухвалою КМУ від 15.06.2006 р. № 833.

3. Закон про ціни і ціноутворення – Закон України «Про ціни та ціноутворення» від 03.12.90р. № 507-ХІІ.

4. Ухвала № 1548 – ухвала КМУ «О встановленні повноважень органів виконавчої влади і виконавських органів, міських радих з регулювання цін (тарифів)» від 25.12.96 р. № 1548.

5. Наказ № 341 – наказ Міністерства економіки України «Про затвердження форми декларації про оптову ціну на продовольчі товари, щодо яких введено держ. регулювання; «Інструкції про заповнення і

застосування декларації про оптову ціну на продовольчі товари, щодо яких введено держ. регулювання» від 13.08.2008 р. № 341.

6. Порядок № 373 – Порядок формування цін на продовольчі товари, щодо яких введено держ. регулювання, затверджений ухвалою КМУ від 17.04.2008 р. № 373.

7. Порядок № 1222 – Порядок декларування зміни відпускних для опту цін на продовольчі товари, затверджений ухвалою КМУ від 17.10.2007 р. № 1222.

8. Інструкція про порядок застосування економічних і фінансових(штрафних) санкцій органами держконтролю за цінами, затверджена наказом Мінекономіки від 03.12.2001 р. № 298/519.

9. П(С)БО 15 - Положення (стандарт) бух. обліку 15 «Доходів», затверджене наказом Мінфіну України від 29.11.99 р. № 290.

10. П(С)БО 16 - Положення (стандарт) бух. обліку 16 «Витрат», затверджене наказом Мінфіну України від 31.12.99 р. № 318.

11. П(С)БО 9 - Положення (стандарт) бух. обліку «Запаси», затверджене наказом Мінфіну України від 20.10.99 р. № 246.

12. Методрекомендації № 145 - Методичні рекомендації по формуванню складу витрат і порядку їх планування в торговій діяльності, затверджені наказом Міністерства економіки і по питаннях європейської інтеграції України від 22.05.2002 р. № 145.

13. Закон про дозвільну систему – Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» від 06.09.2005 р. № 2806-IV.

14. П(С)БО 3 - Положення (стандарт) бух. обліку 3 «Звіт про фін. результати», затверджене наказом Мінфіну України від 31.03.99 р. № 87.

Abstract

Glanchenko L. I.

Mechanism of formation field rentabeknosti turnover (for example, Ltd nod «Sun Valley»).

Integrated mechanism of price formation has been worked out for the trading enterprise. The following measures for elimination of damage of the main trading activities have been suggested: a) adjustment of the economic and accounting system; b) adoption and development of the organizational structure of the cost management and cost-saving system. Calculations of economical effect of suggested measures for elimination of the damage in trading activities have been made.