

Студенти 4 курсу  
факультету обліку та аудиту ХНЕУ ім. С. Кузнеця

## АНАЛІЗ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

*Анотація.* Представлено результати дослідження динаміки показників рентабельності підприємств роздрібною торгівлі в Україні та факторів, що її визначають. Запропоновано шляхи підвищення рентабельності торговельних підприємств в умовах розвитку конкуренції.

*Аннотация.* Представлены результаты исследования динамики показателей рентабельности предприятий розничной торговли в Украине и факторов, которые ее определяют. Предложены пути повышения рентабельности торговых предприятий в условиях развития конкуренции.

*Annotation.* The paper presents the results of a study of the dynamics of the profitability of retailers in Ukraine and the factors affecting it. The ways of increasing the profitability of commercial enterprises in the development of competition.

*Ключові слова:* рентабельність, конкуренція, витрати, прибуток, збиток, ефективність, оподаткування, бенчмаркінг, бюджетування.

У системі ринкового механізму господарювання рентабельності належить одне з центральних місць. Значущість рівня рентабельності підприємств роздрібною торгівлі в умовах орієнтації на ринкові відносини визначається інтересом до нього не тільки керівництва підприємств, а й інтересом держави, контрагентів, власників, кредиторів, інвесторів.

Рентабельна торгівля й отримання прибутку виступають важливими стимулами розвитку торговельних підприємств. Можливість отримання прибутку стимулює керівництво до використання організаційних і технічних нововведень для підвищення ефективності торговельних процесів, а також посилення конкурентних позицій підприємств.

Питання підвищення рентабельності торгових підприємств були предметом розгляду таких зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів, як: Є. Азарян, Т. Амельченко, І. Бланк, Є. Брігхем, Л. Лігоненко, А.Мазаракі, Ф. Модільяні, М. Міллер, Л. Омелянович та ін. [1 – 6]. Однак проблеми підвищення рентабельності підприємств роздрібною торгівлі в умовах розвитку конкуренції та постійної зміни економічної ситуації в країні вимагають розробки нових шляхів вирішення. Це зумовило актуальність теми дослідження.

Метою статті є аналіз динаміки показників рентабельності підприємств роздрібною торгівлі та обґрунтування напрямів її підвищення в умовах розвитку конкуренції.

У світовій практиці широко використовують показники рентабельності для оцінки привабливості різних сфер бізнесу. Найчастіше для характеристики ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства використовують показник рентабельності витрат [7]. Такий вибір показника рентабельності не випадковий, він обґрунтований тим, що найчастіше ефективність діяльності підприємства характеризують відношенням отриманого прибутку до здійсненим витратам.

Залежно від цілей аналізу для розрахунку показників рентабельності використовують різні показники прибутку [8]. Для цілей нашого дослідження доцільним є проведення аналізу динаміки показників рентабельності, розрахованих за показниками операційної та чистого прибутку (табл. 1).

Таблиця 1

**Розрахунок та мета аналізу показників рентабельності підприємства**

Показник	Алгоритм розрахунку	Мета аналізу
Рентабельність підприємств з операційного прибутку (Р <sub>о</sub> )	$R_o = OP / OB$ , де ОП – операційний прибуток; ОБ – операційні витрати	Виявлення ефективності операційної діяльності підприємства
Рентабельність підприємства за чистим прибутком (Р <sub>ч</sub> )	$R_ch = CP / VD$ , де ЧП – чистий прибуток; ВД – усі виплати діяльності	Виявлення ефективності операційної, інвестиційної, фінансової, надзвичайної діяльності підприємства

Слід представити результати аналізу динаміки показників рентабельності операційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі в Україні (табл. 2).

**Динаміка показників рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі в Україні за 2010 – 2012 рр. [9]**

Показник	Роки			Темп зростання (зниження), %	
	2010	2011	2012	2011 / 2010	2012 / 2011
Рентабельність підприємств з операційного прибутку (Ро), %	9,8	13,8	15,2	140,82	110,14
Рентабельність (збитковість) підприємств по чистому прибутку (Рч), %	-1,005	-0,15	-0,69	85,07	460

За 2010 – 2012 рр. спостерігається підвищення рентабельності операційної діяльності роздрібних торгових підприємств. Причому рентабельність операційної діяльності у 2011 р. зросла на 40,82 % порівняно з 2010 р., а в 2012 на 10,14 % порівняно з 2011 р.

Аналіз показав, що за 2010 – 2012 рр. підприємства роздрібною торгівлі були збитковими, але збитковість у динаміці спочатку знизилась на 85,07 %, а в 2012 зросла в 4,6 разів.

За досліджуваній період було виявлено, що показники чистого збитку підприємств роздрібною торгівлі знижуються більш повільними темпами, ніж показники збитку від їх звичайної діяльності до оподаткування. Щоб виявити причини такого уповільненої зниження показників чистого збитку, слід проаналізувати динаміку показників, що впливають на його формування в табл. 3.

Таблиця 3

**Динаміка показників, які впливають на формування чистого збитку підприємств роздрібною торгівлі за 2010 – 2012 рр. [10]**

Показник, млн грн	Рік			Темп зростання (зниження), %	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
1. Дохід від реалізації товарів	115 873,8	198 347,9	223 984,2	171,2	112,9
2. Непрямі податки та інші вирахування з доходу	19 575,7	33 937,9	38 417,8	173,4	113,2
3. Чистий дохід від реалізації товарів	96 298,1	164 410,0	185 566,4	170,7	112,9
4. Інші операційні доходи	3 781,7	4 362,8	6 745,5	115,4	154,6
5. Інші звичайні доходи	2 392,8	2 291,0	4 693,2	95,7	204,9
6. Разом чисті доходи	102 480,7	171 063,8	197 074,6	166,9	115,2
7. Операційні витрати	99 210,6	166 632,2	190 117,0	168	114
8. Інші звичайні витрати	3 869,9	4 000,8	7 335,5	103	183,4
9. Разом витрати	103 521,2	171 317,4	198 452,6	166	115,8
10. Чистий прибуток (збиток)	-1 040,5	-253,6	-1 378	75,33	543,4

Аналіз динаміки показників, що впливають на формування чистого збитку, показав, що на його збільшення в 2012 р. найбільшою мірою вплинуло зростання інших звичайних витрат на 83,4%.

Аналіз співвідношення темпів зростання показав, що темп зростання чистого доходу від реалізації товарів нижче темпу зростання непрямих податків та інших вирахувань з доходу.

Отже, всі перераховані вище фактори негативно вплинули на формування рентабельності підприємств роздрібною торгівлі в Україні за аналізований період.

Проведене дослідження показало, що в Україні за аналізований період спостерігається взаємний конфлікт між суб'єктами, які здійснюють роздрібну торговельну діяльність та державними органами. Підприємства не задоволені впровадженням заходів по жорсткому обліку виручки від торговельної діяльності, а податкова адміністрація не може знайти реальних способів забезпечення податкової дисципліни. Тому такі спірні питання треба вирішувати на державному рівні шляхом законодавчого удосконалення.

На рівні підприємства шляхами підвищення рентабельності є збільшення темпів зростання доходу від реалізації товарів, до яких можна віднести покращення торгового сервісу та стимулювання розвитку сучасних типів магазинів. Також шляхом підвищення рентабельності є зниження темпів зростання операційних витрат. Можна здійснити такі заходи як впровадження ефективних інструментів менеджменту для управління витратами (бенчмаркінг, бюджетування) та вибір оптимальної конкурентної стратегії [11].

Роздрібні торгові підприємства в ринкових умовах господарювання незалежно від їх бажання є постійними учасниками конкурентної боротьби на споживчому ринку. Конкуренція проявляється в боротьбі за залучення і розширення контингенту клієнтів. Чим кращим буде торговий сервіс у магазинах сучасних форматів, тим вище буде в них виручка від реалізації товарів. Таким чином, підкреслюємо намічену тенденцію переходу конкуренції підприємств роздрібною торгівлі з цінової площини в сферу сервісу.

Однак при сформованій конкурентній боротьбі підприємств роздрібною торгівлі не варто забувати про проблему неефективності заходів з контролю операційних витрат. Тому слід застосовувати ефективні інструменти менеджменту для управління витратами торговельної діяльності. Наприклад, звільнення працівників не є ефективним управлінським інструментом і тягне за собою скорочення робочих місць і збільшення числа безробітних. Ефективними інструментами менеджменту в даних умовах можуть стати бенчмаркінг, бюджетування, стратегічне

планування. Від правильності вибору конкурентної стратегії розвитку підприємства буде залежати його ефективність діяльності в довгостроковій перспективі [12].

Таким чином, підвищення ефективності діяльності підприємств роздрібною торгівлі буде забезпечувати стабільний розвиток торгівлі та економіки України в цілому.

Науковим результатом даного дослідження є систематизація шляхів підвищення рентабельності діяльності торгових підприємств, а перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямі – розробка відповідних механізмів їх реалізації.

*Наук. керівн. Мішин О. Ю.*

---

**Література:** 1. Азарян О. М. Шляхи підвищення ефективності розвитку підприємств у роздрібній торгівлі / О. М. Азарян // Вісник Донецького НУЕТ. – 2008. – № 3. – С. 175–180. 2. Бланк І. А. Управління активами і капіталом підприємства / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр ; Ельга, 2003. – С. 430–437. 3. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Є. Ф. Брігхем ; пер. з англ. – К. : Молодь, 1997. – С. 777–781. 4. Лігоненко Л. О. Державне регулювання розвитку внутрішньої торгівлі: сучасний стан та напрямки удосконалення / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1. – С. 52–57. 5. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / Мазаракі А. А. та ін. ; під ред. проф. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – С. 544–552. 6. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теория ММ / Ф. Модильяни, М. Миллер. – М. : Дело, 2001. – С. 211–221. 7. Михайлова Е. Ключевые маркетинговые факторы успеха в сфере розничной торговли / Е. Михайлова // Маркетинг. – 2005. – № 5. – С. 105–115. 8. Соболев В. О. Побудова системи управління розвитком роздрібною торгівлі в Україні / В. О. Соболев // Торговля і ринок України. – Донецьк : Вид. ДонНУЕТ, 2008. – Вип. 26. – Т. 1. – С. 216–223. 9. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності за 2010 – 2012 рр. / Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 10. Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності за 2010 – 2012 рр. / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 11. Статистичний щорічник за 2010-2012 рр. // Держком. статистики України. – К. : Вид. "Консультант". – С. 285–287. 12. Футало Т. В. Роздрібна торгівля в Україні: основні напрями розвитку / Т. В. Футало // Торговля, комерція, підприємство : зб. наук. праць. – Львів : Вид. ЛКА, 2007. – Вип. 8. – С. 10–16. 13. Фирстова И. Обзор структуры и динамики развития розничной торговли в Украине / И. Фирстова // Маркетинговые исследования в Украине. – 2010. – № 5. – С. 30–35. 14. Савицкая Г. В. Экономический анализ / Г. В. Савицкая. – 8-е изд., перераб. – М. : Новое знание, 2003. – 640 с.