

імпорту або експорту продукції; квотування обсягів продукції, на яку поширюється державне регулювання, для реалізації на внутрішньому ринку;

надання бюджетних дотацій з метою підтримки доходів виробників сільськогосподарської продукції та платоспроможного попиту споживачів;

Необхідним та економічно виправданим заходом має стати запровадження в практику господарювання оціночного індикатора ефективності виробництва – норми прибутку на капітал. Якщо ринкові ціни не забезпечуватимуть встановленої норми прибутку, то уряд має вживати заходів щодо бюджетної підтримки галузі.

Список використаних джерел:

1. Матеріали інтернет ресурсу: <http://www.zerno.org.ua/links/>
2. Закон України «Про фермерське господарство» Верховна Рада України; Закон від 19.06.2003 № 973-IV
3. Матеріали Головного управління статистики у Волинській області www.lutsk.ukrstat.gov.ua/

Дуленко І.С.

студентка;

Польова Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський державний університет харчування та торгівлі

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Пріоритетним завданням діяльності торговельних підприємств є підвищення її прибутковості, від якої залежить можливість економічного розвитку суб'єкта господарювання та підвищення його конкурентоспроможності. Діяльність вважається рентабельною, якщо протягом певного періоду грошові надходження компенсують понесені витрати, створюється та накопичується прибуток [1, с. 8]. Показники рентабельності характеризують здатність підприємства генерувати необхідний прибуток у процесі діяльності, визначають ефективність використання активів і власного капіталу.

В умовах розвитку ринкових відносин важливим інструментом прийняття управлінських рішень щодо покращення результативності діяльності торговельних підприємств є економічний аналіз [2, с. 12]. Кількісна оцінка резервів зростання рентабельності підприємств здійснюється на підставі його методів, проте на сьогодні і досі відсутня єдина комплексна методика аналізу рентабельності діяльності з урахуванням галузевої специфіки і сучасних методів досліджень, яку б можна було використати для об'єктивної оцінки і прогнозування стабільного розвитку торговельних підприємств у сучасній економічній ситуації.

Головною метою аналізу рентабельності підприємств торгівлі є виявлення потенційних можливостей її зростання і покращення результативності господарювання. Вважаємо, що дослідження має ґрунтуватися на системному підході до вирішення основних завдань аналізу, таких як оцінка рентабельності господарської діяльності підприємства за звітний і попередній періоди в цілому і в розрізі структурних підрозділів і періодів часу; виявлення і підрахунок невикористаних (потенційних) можливостей підвищення рентабельності господарської діяльності підприємства (в цілому і в розрізі окремих структурних підрозділів і періодів часу); розробка заходів щодо мобілізації і впровадження в практичну діяльність підприємства виявлених резервів зростання рентабельності (в цілому і в розрізі окремих структурних підрозділів); прогнозування розвитку основних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що впливають на зміну рентабельності діяльності.

Ефективне управління рентабельністю передбачає побудову на підприємствах відповідних організаційно-методичних систем і використання сучасних методів її аналізу. Значна кількість вчених-економістів приділяла увагу аналізу рентабельності діяльності підприємств (І. О. Бланк, Ю. А. Верига, Н. О. Власова, В. Г. Гринчук, О. М. Гриньова, Л. М. Дзюбенко, Н. Б. Кащена, О. І. Линник, І. Ю. Мелушова, Л. А. Поливана, Г. В. Савицька, А. Д. Шеремет та ін. [1, 3-5]) і практично усі вони сходилися на тому, що основу аналізу рентабельності повинні становити факторні аналітичні залежності. У зарубіжній практиці широко використовують методики, які дозволяють визначити залежність рентабельності від кола найбільш важливих чинників. Це в першу чергу стосується підприємств торговельної галузі, які більш ніж інші суб'єкти ринку залежать від споживачів товарів та послуг, мають змогу розвиватися лише за умов оперативного реагування на зміни зовнішнього середовища [4, с. 80].

Процес ефективного управління рентабельністю підприємств роздрібною торгівлі пов'язаний з детальним дослідженням причинно-наслідкових взаємозв'язків і чинників, які впливають на її формування. Як показує практика факторного аналізу, у різних умовах функціонування підприємств сила впливу окремих чинників на зміну значення показника не однакова, оскільки кожне підприємство має свої специфічні умови роботи. В аналітичній практиці весь комплекс причин, що спричиняють зміну рентабельності підприємства, з деякою умовністю можна розмежувати на дві групи факторів [5, с. 130]:

- незалежні від діяльності підприємства (зовнішні або об'єктивні фактори) – темпи інфляції в країні, економічна політика держави, рівень розвитку окремих сегментів споживчого ринку, співвідношення попиту і пропозиції, місце розташування підприємства, зміна цін на товари, ставок і тарифів на послуги, що надаються підприємству, кон'юнктура фінансового ринку тощо);

- залежні від діяльності підприємства (внутрішні або суб'єктивні фактори) – зміна обсягу, складу й структури виручки від реалізації товарів (робіт, послуг); зміна умов поставки товарів; рівня валового прибутку і

прибутку від реалізації; рівня торгових націнок; рівня адміністративних витрат і витрат на збут; розміру доходів і витрат від інвестиційної, фінансової та загальної діяльності; товарооборотності; рівня забезпеченості та ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів підприємства; структури його капіталу; форм обслуговування споживачів тощо).

Таблиця 1

Методика оцінки впливу факторів на зміну рентабельності продажу через чинники, що формують прибуток від реалізації

<p>Факторна модель рентабельності продажу: $P_{\Pi^P} = \frac{\Pi^P}{ЧВР} \times 100$,</p> <p>де Π^P - прибуток від реалізації товарів; $ЧВР$ – обсяг чистої виручки від реалізації товарів, тис. грн.</p>		
<p>• прийом повних ланцюгових підстановок</p>		
Техніка підстановок	Підрахунок впливу чинників на зміну рівня рентабельності продажу	
1. $P_{\Pi_0^P} = \frac{\Pi_0^P}{ЧВР_0} \times 100$	• обсягу чистої виручки від реалізації товарів	$\Delta P_{\Pi^P(ЧВР)} = P'_{\Pi^P} - P_{\Pi_0^P}$
2. $P'_{\Pi^P} = \frac{\Pi_0^P}{ЧВР_1} \times 100$	• обсягу прибутку від реалізації	$\Delta P_{\Pi^P(\Pi^P)} = P_{\Pi_1^P} - P'_{\Pi^P}$
3. $P_{\Pi_1^P} = \frac{\Pi_1^P}{ЧВР_1} \times 100$	• загальна зміна рівня рентабельності продажу	$\Delta P_{\Pi^P} = \Delta P_{\Pi^P(ЧВР)} + \Delta P_{\Pi^P(\Pi^P)}$ або $\Delta P_{\Pi^P} = P_{\Pi_1^P} - P_{\Pi_0^P}$
<p>• прийом подовжньої участі</p>		
<p>$\Delta P_{\Pi^P(\Pi_{(i)}^P)} = \frac{\Delta \Pi_{(i)}^P}{\Delta \Pi^P} \times \Delta P_{\Pi^P(\Pi^P)}$,</p> <p>де $\Delta P_{\Pi^P(\Pi_{(i)}^P)}$ – зміна рівня прибутку від реалізації товарів за рахунок i-го чинника, який впливає на зміну прибутку від реалізації, % до об.;</p> <p>$\Delta \Pi_{(i)}^P$ – зміна суми прибутку від реалізації товарів за рахунок i-го чинника, тис. грн;</p> <p>$\Delta \Pi^P$ – загальна зміна суми прибутку від реалізації товарів, у звітному періоді порівняно з базисним, тис. грн;</p> <p>$\Delta P_{\Pi^P(\Pi^P)}$ – зміна рівня прибутку від реалізації за рахунок зміни суми прибутку від реалізації товарів, % до об.</p>		

Оскільки для підприємств торгівлі найбільш важливим є отримання позитивного фінансового результату від основної діяльності (реалізації товарів), то особлива увага в процесі факторного аналізу повинна приділятися рентабельності продажу. При цьому дослідженню підлягають чинники, які визначають зміну рентабельності. Найбільш вагомий вплив на показник рентабельності продажу здійснює зміна сум прибутку і чистої виручки від реалізації товарів. Оскільки сума прибутку від реалізації товарів залежить від низки чинників, що її визначають, то в процесі факторного аналізу доцільно

визначати і їх вплив на зміну відносної прибутковості. Кількісна оцінка впливу цих чинників здійснюється за допомогою прийомів повних ланцюгових підстановок і подовжньої участі, які застосовуються до факторної моделі рентабельності основної діяльності (P_{PP}) (табл. 1).

Вважаємо, що представлена методика детермінованого факторного аналізу рентабельності продажу може бути застосована торговельними підприємствами у практичній діяльності, що дозволить їм оперативно і без важких математичних обчислень визначити ефективність основної діяльності, встановити шляхи її покращення на мікрорівні на підставі виявлених резервів.

У подальшому науково-практичну цінність представляє дослідження взаємозв'язку рівня результативності діяльності з іншими економічними показниками, визначення впливу на динаміку потенціалу економічного зростання та розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гринчук В. Г. Підвищення ефективності функціонування підприємств на принципах сучасного менеджменту / В. Г. Гринчук // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17.
2. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. / В. О. Мец. – К. : Вища школа, 2003. – 278 с.
3. Дзюбенко Л. М. Організаційно-економічне забезпечення прибутковості підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Л. М. Дзюбенко. – К., 2007. – 22 с.
4. Линник Е. И. Способы повышения рентабельности и прибыли торгового предприятия в современных условиях хозяйствования / Е. И. Линник, А. С. Пензова // Кримський економічний вісник. – 2013. – № 6 (07). – Ч. II. – С. 79-81.
5. Котенко Л. М. Фінансові результати торговельних підприємств: теорія, облік та аналіз : монографія /Л. М. Котенко, Л. А. Поливана. – Х., Віровець А.П. «Апостроф», 2011. – 258 с.

Зінчук С.А.

студент;

Нужна О.А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Луцький національний технічний університет*

ПОТОЧНІ БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ ТВАРИННИЦТВА: ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА КОНТРОЛЮ

Контроль є однією з обов'язкових і важливих функцій в діяльності підприємства. Основною метою системи контролю є своєчасне виявлення відхилень та здійснення адекватних управлінських заходів для досягнення поставлених цілей діяльності. Необхідність впровадження контролю обумовлюється тим, що за його допомогою визначається реальний стан підприємства, Проблема сучасного обліку поточних біологічних активів уже тривалий час перебуває в зоні особливої уваги українських вчених, серед