

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

В сучасних кризових умовах державної економіки, суб'єкти господарювання змушені адаптуватися до умов політичної та соціально-економічної нестабільності і вести пошук адекватних рішень найскладніших проблем і шляхів зниження загроз своєму функціонуванню.

Сьогодні внутрішня торгівля характеризується усе більшим ускладненням структури та розмаїттям її зв'язків. Це потребує нових підходів до управління її діяльністю, що, перш за все, забезпечується оцінкою господарської діяльності торговельних підприємств.

Вважаємо, що питання розвитку господарської діяльності торговельних підприємств є недостатньо висвітленими, тоді як важливість даної проблеми зростає і на практиці існує велика потреба у таких наукових дослідженнях.

Останніми роками торгівля України розвивається в умовах загострення економічної кризи (починаючи з 2012 р.), яка, до того ж, посилилася воєнними діями на сході держави (з 2014 р.). Загострення економічної кризи призвело до: значного скорочення виробництва товарів народного споживання; зменшення імпорту продукції; прискорення темпів інфляції; значного зростання цін на товари; значного скорочення реальних грошових доходів населення.

Для визначення тенденцій прибутковості торговельних підприємств в Україні, розглянемо обсяги їх чистого прибутку в динаміці (табл. 1).

Таблиця 1

Чистий прибуток (збиток) підприємств оптової та роздрібної
торгівлі України за 2013-2017 рр. [1]

Рік	Фінансовий результат, млн. грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до	фінансовий	у % до	фінансовий

		загальної кількості підприємств	результат, млн. грн	загальної кількості підприємств	результат, млн. грн
Оптова торгівля					
2013	-7798,7	65,0	23562,3	35,0	31361,0
2014	-102764,2	64,4	22362,7	35,6	125126,9
2015	-74857,0	74,9	35061,3	25,1	109918,3
2016	-6708,9	74,8	45601,3	25,2	52310,2
2017	17945,2	75,0	55389,0	25,0	37443,8
Роздрібна торгівля					
2013	-4418,0	70,2	4237,5	29,8	8655,5
2014	-22241,2	71,9	3171,3	28,1	25412,5
2015	-10886,4	80,1	9193,2	19,9	20079,6
2016	-1561,4	78,8	11475,7	21,2	13037,1
2017	3454,0	75,6	13719,3	24,4	10265,3

Виявлені тенденції спричинені насамперед умовами економічної кризи та військово-політичної нестабільності, які існують в Україні тривалий період. Саме внаслідок подій кінця 2013 року розпочалося значне зниження рівня прибутковості українських підприємств, яке в майбутньому було підсилено військовими діями на території України.

Починаючи з 2015 року спостерігається покращення ситуації. Хоч фінансовий результат був від'ємним (це майже в півтора рази менше, ніж у 2014 році), проте частка оптових підприємств, які отримали прибуток становила 74,9%, роздрібних – 80,1%. Загальна сума чистого збитку торговельних підприємств у 2016 році становила 8270,3 млн. грн. Проте, 74,8% оптових підприємств отримали прибуток, решта (25,2%) зазнали збитків; 78,8% роздрібних торговельних підприємств отримали прибуток, решта (21,2%) зазнали збитків. Для порівняння, – у 2015 р. кількість прибуткових оптових підприємств становила 74,9%, а роздрібних – 80,1%.

Аналіз показав, що у 2014-2015 рр. діяльність торговельних підприємств була нерентабельною. За 2016-2017 рр. спостерігається підвищення рентабельності операційної діяльності торговельних підприємств. Причому рентабельність операційної діяльності у 2016-2017 рр. зросла в декілька разів, порівняно з 2015 р.

Дані проведеного аналізу свідчать про значні проблеми у

діяльності майже половини вітчизняних підприємств торгівлі. Причинами такої ситуації є, перш за все, відсутність планування та контролю за формуванням та використанням прибутків підприємства, чіткого оцінювання показників прибутковості попередніх та поточних періодів та прогнозування на майбутнє. Ще однією причиною падіння прибутків підприємств стає невміння формулювання основних тактичних та стратегічних цілей підприємства, що призводить до неконтрольованих витрат фінансових ресурсів.

Попри позитивну динаміку господарських результатів протягом останніх років, більшості підприємств роздрібної торгівлі властивий низький рівень ефективності управління прибутком.

Тому виникає необхідність розробки ефективного механізму управління прибутками, який би містив коло інструментів та важелів впливу для стимулювання діяльності підприємства.

Вважаємо, що на рівні підприємства шляхами підвищення прибутковості є: збільшення темпів зростання доходу від реалізації товарів, до яких можна віднести покращення торгового сервісу та стимулювання розвитку сучасних типів магазинів; зниження темпів зростання операційних витрат; упровадження ефективних інструментів менеджменту для управління витратами (бенчмаркінг, бюджетування) та вибір оптимальної конкурентної стратегії [2].

Розв'язання визначеного кола проблемних питань буде сприяти зростанню темпів економічного розвитку торговельних підприємств і підвищенню рівня ефективності їх господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 21.01.2018).
2. Маркіна І. А., Вороніна В. Л. Управління прибутком торговельних підприємств: [монографія]. Полтава: ПП «Астроя», 2018. 167 с.