Панура Ю.В.,
викладач Національної академії
податкової служби України

СУЧАСНИЙ ФІНАНСОВИЙ СТАН У СФЕРІ ТОРГІВЛІ

В Україні за останні роки не можна не помітити позитивних зрушень в галузі торгівлі. Споживачі, без сумніву, оцінили збільшення асортиментного переліку представлених товарів, якість обслуговування, систему знижок та ін. І все частіше на місці колишніх універмагів та універсамів з'являються гіганти – "супермаркети".

І дійсно, останнім часом спостерігається тенденція до зменшення кількості підприємств роздрібної торгівлі в Україні. Так, у 2002 р. порівняно з 2001 р. кількість торговельних об'єктів скоротилася на 7,1 тис. од. і становила 89,3 тис. од., протягом 2002–2005 рр. – зменшилася на 10,8 тис. од. і становила 78,5 тис. од. на початок 2005 р., причому середній темп зменшення склав 8,72 %. Динаміку кількості підприємств роздрібної торгівлі у м. Києві також, як і аналогічні зміни в цілому в Україні, не можна вважати позитивною: з 2001 по 2005 р. кількість об'єктів роздрібної торгівлі у м. Києві була незмінною і на початок 2005 р. становила 3,4 тис. од.[1]

Також зменшилася й торговельна площа магазинів з 6515 тис. м^2 у 2001 р. до 6054 тис. м^2 у 2002 р. в Україні в цілому, і з 443 тис. м^2 у м. Києві у 2001 р. до 432 тис. м^2 у 2002 р., середньорічний темп зменшення становив 7,1 % в Україні та 2,5 % – у м. Києві. У 2003 р. порівняно з 2002 р. загальна торговельна площа магазинів в Україні скоротилася на 158 тис. м^2 і становила 5896 тис. м^2 поряд із незначним збільшенням на 77 тис. м^2 торговельної площі у м. Києві. Протягом 2004 р. відбувалося незначне збільшення торговельної площі як в Україні, так і у м. Києві. Так, порівняно з 2003 р. загальна торговельна площа усіх підприємств торгівлі в Україні збільшилася на 80 тис. м^2 і на початок 2005 р. становила 5976 тис. м^2. У той час приріст торговельної площі за 2004 р. у м. Києві становив 17,5 %. Тобто при незмінній кількості об'єктів роздрібної торгівлі у м. Києві на початок 2005 р. приріст торговельної площі був на 16,1 % вищий, ніж в Україні[2]. Ці явища відбуваються на фоні зростання середньомісячної заробітної плати працюючих як в Україні, так і у м. Києві (середньорічний приріст становив у 2003 р. 22,9 та 18,4 %, на початок 2005 р. – 27,7 та 27,1 % відповідно) та збільшенні роздрібного товарообороту з 34 417,0 млн грн у 2001 р. до 39 690,8 млн грн у 2002 р. (+5273,8 млн грн) в Україні та з 5101,1 млн грн у 2001 р. до 5885,0 млн грн у 2002 р. (+783,9 млн грн) у м. Києві. У 2003 р. порівняно з 2002 р. роздрібний товарооборот в Україні збільшився на 10 303,5 млн грн і становив 49 993,5 млн грн, у м. Києві у 2003 р. порівняно з 2002 р. приріст товарообороту становив 35,3 %, тобто 7961,9 млн грн. За 2004 р. приріст роздрібного товарообороту в Україні становив 35,2 %, у м. Києві 40,5 % при абсо-

[1] Україна у 2004 році: Стат. щорічник / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2005. – С. 310.

[2] Там само. – С. 311.

лютних показниках на початок 2005 р. 67 556,1 млн грн та 11 184,1 млн грн відповідно[3].

Постає питання: чим спричинено скорочення кількості підприємств роздрібної торгівлі при одночасному збільшенні роздрібного товарообороту та приросту середньомісячної заробітної плати?

Цій проблемі у своїх працях приділяли увагу О. Біла, О. Марченко, Н. Рущишин, Р. Сорока, Д. Шиян.

Завданням дослідження є аналіз фінансової діяльності підприємств у м. Києві, що здійснюють роздрібну торгівлю продовольчою та промисловою групами товарів приблизно однакового асортименту та мають товарооборот до 15 млн грн на рік, а також виявлення чинників, що впливають на стан сучасної роздрібної торгівлі.

Для визначення ефективності діяльності аналізованих суб'єктів господарювання використовуються такі методи оцінки, як індивідуальний, груповий, статистичний та коефіцієнтний.

Дослідження фінансового стану доцільно розпочати з розгляду змін у структурі статей балансу підприємств роздрібної торгівлі у м. Києві (таблиця).

Аналіз активу балансу дає змогу визначити напрями використання капіталу, що перебуває у розпорядженні підприємства, тобто його вкладення в матеріальні цінності тощо.

Для оцінки майнового стану підприємств роздрібної торгівлі традиційно розраховуються такі показники: загальна вартість майна, вартість необоротного капіталу та вартість робочого (оборотного) капіталу (таблиця).

Щодо змін вартості майна підприємств, то практика доводить, що в усіх підприємствах, окрім підприємства № 5, вартість майна зменшилася, це є ознакою зменшення господарського обороту підприємств.

Аналіз структури активів виявляє, що більшість підприємств має "важку" структуру активів (якщо частка необоротних активів становить більше, ніж 40 %, це свідчить про значні накладні витрати і високу чутливість до змін виручки). Слід зазначити, якщо у 2004 р. частка необоротних активів у загальному обсязі майна знизилася лише на двох підприємствах (№ 2 та № 3), то у 2005 р. тенденція до зниження вартості необоротних активів спостерігалася в усіх підприємствах, окрім підприємства № 4.

Вартість необоротного капіталу як у 2004, так і у 2005 р. збільшилася лише на двох підприємствах – № 4 та № 5, причому темп росту становив 101 та 349 % у 2003 р. та 104 % у 2004 р. в обох підприємствах відповідно.

Питома вага оборотного капіталу у 2005 р. стабільно знижувалася в усіх підприємствах, окрім підприємства № 5, де спостерігалося зростання частки оборотного капіталу у 2005 р. порівняно з 2004 р. на 74,2 тис. грн (темп росту 110,2 %), що може бути ознакою спроби розширення обсягів реалізації товарної продукції. На підприємствах № 1–4 зменшення оборотного капіталу може бути спричинено уповільненням його оборотності, і підтвер-

[3] Україна у 2004 році: Стат. щорічник / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2005. – С. 296.

Таблиця

Показники фінансового стану підприємств роздрібної торгівлі у м. Києві за 2003–2005 рр.

№ з/п	Показники	Підприємство № 1			Підприємство № 2			Підприємство № 3			Підприємство № 4			Підприємство № 5		
		2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
1	Вартість майна, тис. грн	1437,7	1355,6	1306,2	1824,2	1781,6	1650,2	2718,9	220,5	218,6	1855,7	1572,1	1321,2	1807,1	6014,4	6130,2
2	Вартість необоротних коштів, тис. грн	373,8	354,8	298,6	1331,2	1191,4	1100,6	2199,3	14,9	13,1	1167,6	1174,0	1215,6	1514,4	5288,5	5307,1
3	Вартість мобільних активів, тис. грн	1063,9	1000,8	1007,6	493,0	590,2	549,6	519,6	205,6	205,5	688,1	398,1	105,6	292,7	725,9	823,1
4	Питома вага необоротних активів, %	25,9	26,2	22,9	72,9	66,9	66,7	80,9	6,8	6,0	62,9	74,7	92,0	83,8	87,9	86,6
5	Вартість оборотних активів, тис. грн	1059,6	996,5	870,3	490,1	590,2	508,4	516,2	201,4	187,3	680,5	389,8	93,1	292,7	725,9	800,1
6	Темп росту оборотних активів, %	×	94,0	87,3	×	120,4	86,1	×	39,0	92,9	×	57,3	23,9	×	248,0	110,2
7	Питома вага оборотних активів, %	73,7	73,5	66,6	26,9	33,1	30,8	18,9	91,3	85,7	36,7	24,8	7,0	16,2	4,1	13,1
8	Дебіторська заборгованість, тис. грн	256,1	321,9	390,1	45,7	197,2	240,3	210,0	84,6	74,8	182,3	100,7	79,6	0,0	157,6	209,0
9	Запаси, тис. грн	662,8	549,0	407,0	318,9	88,9	60,5	4,1	36,3	94,5	446,0	269,6	10,1	0,0	69,8	230,4
10	Темп росту запасів, %	×	82,8	74,1	×	27,9	68,1	×	885,4	260,3	×	60,4	3,7	×	6980,0	330,1
11	Виручка від реалізації продукції, тис. грн	6800,0	6350,0	6050,0	4708,0	2816,0	2200,0	3294,0	2275,0	2180,0	10 864,0	1707,0	1600,0	1212,0	1457,0	1700,0
12	Темп росту виручки від реалізації продукції, %	×	93,4	95,3	×	59,8	78,1	×	69,1	95,8	×	15,7	93,7	×	120,2	116,7
13	Коефіцієнт зносу основних засобів	0,50	0,55	0,61	0,32	0,35	0,39	0,13	0,30	0,41	0,28	0,36	0,48	0,57	0,22	0,21
14	Коефіцієнт придатності основних засобів	0,50	0,45	0,39	0,68	0,65	0,61	0,87	0,70	0,59	0,72	0,64	0,52	0,43	0,78	0,79
15	Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,14	0,06	0,03	0,04	0,01	0,01	0,84	0,00	0,00	0,02	0,01	0,01	0,27	0,59	0,61
16	Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,00	0,02	0,02	0,00	0,40	0,40	0,00	0,11	0,11	0,00	0,00	0,00	0,02	0,27	0,27
17	Власний капітал, тис. грн	214,8	215,6	218,1	1602,8	1695,7	1520,8	2411,6	58,5	56,1	1212,3	1128,2	1103,1	1263,2	1746,4	2300,0
18	Питома вага власного капіталу в структурі коштів, %	14,9	15,9	16,7	87,9	95,2	92,2	88,7	26,5	25,7	65,3	71,8	83,5	69,9	29,0	37,5
19	Коефіцієнт фінансової автономії	0,15	0,16	0,17	0,88	0,95	0,92	0,88	0,26	0,26	0,65	0,72	0,84	0,69	0,29	0,38
20	Коефіцієнт фінансового ризику	5,69	5,29	5,00	0,14	0,05	0,09	0,13	2,77	2,90	0,53	0,39	0,20	1,83	5,88	1,67

Джерело: форми №№ 1, 2, 3 фінансової звітності підприємств роздрібної торгівлі у м. Києві.

дженням цьому є зниження обсягів виручки від реалізації протягом 2003–2005 рр. на підприємствах № 1–4.

Аналізуючи діяльність підприємств роздрібної торгівлі, не можна лишити осторонь такий показник, як рівень дебіторської заборгованості (див. таблицю). Якщо підприємство розширює свою діяльність (підприємство № 5), то зростає й число покупців, а відповідно й дебіторська заборгованість. З другого боку, підприємство може зменшити відпуск товарів, тоді й рахунки дебіторів зменшаться. Згадана умова діє лише на тих торговельних підприємствах, де надаються послуги оплати вартості товарів із розстроченням платежів. Значить, зростання дебіторської заборгованості не завжди можна класифікувати як негативний фактор. Але необхідно розрізняти звичайну та прострочену дебіторську заборгованість. На розглянутих підприємствах, окрім підприємства № 5, переважає остання, а це означає, що у підприємств недостатньо фінансових ресурсів для придбання запасів, оплати праці персоналу та інших витрат. Крім того, не можна не погодитися з О. Кононенко у тому, що прострочена дебіторська заборгованість уповільнює оборотність капіталу, що, в свою чергу, зменшує прибутковість[4].

Значний вплив на фінансово-господарський стан підприємств роздрібної торгівлі справляють запаси. Особливість формування запасів на торговельних підприємствах полягає у тому, що деякі товарні групи схильні до морального старіння (офісна та побутова техніка, одяг, взуття та ін.), тому тривала реалізація однотипного модельного ряду такої продукції відбувається за допомогою систем знижок та бонусів, що призводить до зменшення норми прибутковості товарної групи. Також накопичення великих обсягів товарних запасів може свідчити про спад ділової активності підприємства, уповільнення обіговості оборотного капіталу. У той самий час недостатність запасів (підприємства № 1–4) негативно впливає на фінансовий стан торговельних об'єктів, оскільки скорочується реалізація продукції, внаслідок чого знижується сума отриманого прибутку. Таким чином, будь-яка зміна вартості запасів має супроводжуватися зростанням обіговості оборотного капіталу і виручки від реалізації продукції. У нашому випадку вартість запасів стабільно зростає лише на підприємствах № 3 та № 5, і це не є показником розширення обсягу реалізації. Як стверджує Р. Сорока, чинна система оподаткування прибутку суб'єктів господарювання спонукає до недопущення накопичення запасів товарів у торговельній мережі: якщо за звітний квартал торговельне підприємство допустило приріст таких запасів, то на відповідну суму збільшується й оподаткування[5]. Тому, можливо, підприємство № 5 у IV кварталі 2003 р. пішло на свідоме викривлення реальних даних стосовно своїх залишків запасів для зменшення суми податку на прибуток.

Щодо ситуації на підприємстві № 3, то збільшення запасів при зменшенні обсягу товарообороту свідчить про навмисне "притримування" ре-

[4] *Кононенко О.* Анализ финансовой отчетности. – Х.: Фактор, 2002. – С. 24.

[5] *Сорока Р.* Фактори впливу на забезпеченість торговельних підприємств оборотним капіталом // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 80.

алізації запасів з метою отримання більшого прибутку через зростання їхньої вартості внаслідок дії інфляційних процесів.

Аналізуючи майно підприємств, необхідно також оцінити стан використовуваних основних засобів. Для цього розраховуються коефіцієнти зносу, оновлення та вибуття основних засобів (див. таблицю).

Коефіцієнт зносу характеризує частку вартості основних засобів, списану на витрати у минулих періодах у первісній вартості. Так, прийнято враховувати, що значення коефіцієнта зносу більше, ніж 50 % є небажаним. У нашому випадку лише підприємство № 1 має коефіцієнт зносу на рівні 55 % у 2004 та 61 % – у 2005 р. Інші ж торговельні об'єкти мають придатні до роботи основні засоби, які у повному обсязі можуть забезпечити прибутковість торгівлі.

Коефіцієнт оновлення основних засобів визначає частку від наявних на кінець звітного періоду основних засобів, яка складає нові основні засоби. У 2003 р. підприємство № 3 придбало 84 % основних засобів та у 2003 р. підприємство № 5 – 59 % основних засобів. На інших підприємствах приріст основних засобів був незначний, тобто вони не відволікали кошти з обігу на придбання нових основних засобів.

Розраховуючи коефіцієнт вибуття основних засобів, необхідно звернути увагу на той факт, що підприємства протягом 2005 р. не виводили виробниче обладнання зі складу основних засобів. На підприємстві № 2 вірогідно відбувається скорочення діяльності, тому що при досить значному вибутті основних засобів у 2004 р. – 40 % підприємство протягом 2004–2005 рр. поновило їх лише на 1 %. Аналізуючи діяльність підприємств роздрібної торгівлі, не можна лишити поза увагою власний капітал, оскільки відомо, що він є підґрунтям самостійності і фінансової незалежності підприємства. Однак необхідно враховувати, що фінансування підприємств роздрібної торгівлі тільки за рахунок власних коштів не завжди вигідне для нього. Якщо ціни на фінансові ресурси невисокі, а підприємство, що здійснює реалізацію товарів переважно за готівкові кошти, має достатній товарооборот, що може забезпечити вищий рівень віддачі на вкладений капітал, ніж сплачує за кредитні ресурси, то, додатково залучаючи кошти, воно підвищує рентабельність власного капіталу[6].

У той же час, якщо кошти підприємства створені за рахунок короткострокових зобов'язань, його фінансовий стан не буде стійким, оскільки під час роботи з капіталами короткострокового користування потрібно стежити за їх своєчасним погашенням та постійно шукати шляхи залучення додаткових вкладень.

У нашому випадку основний капітал як джерело формування фінансових ресурсів має достатню питому вагу у структурі коштів на всіх підприємствах, окрім підприємства № 1. Не можна не погодитися з О. Марченко у тому, що підприємство, яке використовує позиковий капітал поряд із власним, має вищий фінансовий потенціал розвитку і можливості приросту

[6] *Марченко О.* Аналіз джерел формування фінансових ресурсів // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 103.

рентабельності власного капіталу, але може й втрачати фінансову стійкість, бо при збільшенні частки позикового капіталу коефіцієнт фінансової автономії дорівнюватиме нулю[7].

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану торговельного підприємства є стабільність його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства та ступенем його залежності від кредиторів та інвесторів. О. Кононенко пропонує два підходи для визначення фінансової стійкості:

– для оцінки фінансового стану необхідно орієнтуватися на дані про джерела фінансування, тобто капітал;
– для оцінки фінансової сталості підприємства необхідно аналізувати зв'язок між активом та пасивом, тобто досліджувати напрямки використання коштів.

Розрахований коефіцієнт фінансової автономії (п. 19 таблиці) дасть змогу визначити частку власного капіталу у загальній сумі коштів, авансованих у діяльність підприємства.

Чим вище значення цього коефіцієнта, тим більший рівень фінансової незалежності підприємства від кредиторів та інших зовнішніх факторів. Практикою встановлено, що співвідношення власного і позикового капіталів повинно бути на рівні 50 %. У нашому випадку лише підприємство № 1 має незадовільну структуру власного і залученого капіталу, в якій превалює останній, бо власний капітал займає у 2004 р. лише 16 %, а протягом 2005 р. відбулося зростання цього показника всього на 0,8 %. Такий факт може свідчити або про свідому політику підприємства, коли вважається, що реалізовані ним товари повсякденного вжитку користуватимуться сталим попитом, і навіть при невеликому обсязі власного капіталу завдяки позикам намагається утримувати певний обсяг реалізації.

Не можна розцінювати як негативний факт зниження у 2004 р. порівняно з 2003 р. на підприємстві № 5 частки власного капіталу з 69 % до 29 % відповідно, тому що це вказує на те, що саме підвищення рівня позикового капіталу було одним із основних факторів, які вплинули на розмір виручки від реалізації, темп росту якої у 2004 р. порівняно з 2003 р. становив 120 %. Аналізуючи зменшення власного капіталу на підприємстві № 3 у 2003 р. порівняно з 2004 р. на 62 %, можна зробити висновок про те, що власний капітал було витрачено у 2004 р. на придбання товарних запасів, які лишилися нереалізованими. Зростання власного капіталу на підприємствах № 2 та № 4 у 2004 р. порівняно з 2003 р. на 7 % в обох випадках може бути спробою підвищити власну інвестиційну привабливість, оскільки в Україні традиційно вважається, що підприємство з досить великим (більше 65 %) обсягом власного капіталу з більшою вірогідністю може погасити борги за рахунок власних коштів[8].

---

[7] *Марченко О.* Роздрібна торговельна мережа великих міст: стан і основні тенденції розвитку // Підприємство, господарство і право. – 2003. – № 4. – С. 146.

[8] *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996. – С. 103.

Коефіцієнт фінансового ризику (п. 20 таблиці) показує співвідношення залучених коштів до власного капіталу. Цей коефіцієнт дає лише загальну оцінку фінансової сталості і виявляє, скільки одиниць залучених коштів припадає на одиницю власних. Зростання цього коефіцієнта у 2004 р. порівняно з 2005 р. (підприємства № 2 та № 3) свідчить про посилення фінансової залежності підприємств від зовнішніх позик інвесторів чи кредиторів внаслідок зростання обсягів залученого капіталу. При критичному значенні коефіцієнта фінансового ризику, що дорівнює одиниці на підприємстві № 1, обсяг запозичень набрав загрозливих масштабів, хоча й спостерігається позитивне зрушення (у 2005 р. порівняно з 2004 р. коефіцієнт фінансового ризику знизився на 0,4 одиниці). Вірогідність того, що усі кредитори підприємства № 1 одночасно вимагатимуть погашення власних зобов'язань, незначна, і якщо підприємство № 1 має у складі запаси товарів з досить високим ступенем споживчого попиту на ринку, то у найгіршому випадку воно зможе реалізувати такі товари з мінімальною нормою прибутковості, використовуючи системи знижок, і таким чином розрахуватися з позичальниками. На підприємстві № 3 як у 2004, так і у 2005 р. також спостерігається перевищення частки залучених коштів на 2,64 та на 0,13 одиниць відповідно. Існуюча ситуація є критичною на фоні залишків нереалізованих запасів, непродовольча частина яких вірогідно менш конкурентоспроможна та у 2005 р. користуватиметься меншим попитом у споживачів, що, в свою чергу, безпосередньо вплине на швидкість їх реалізації, зменшення якої призведе до уповільнення обороту робочого капіталу та зниження прибутковості у діяльності підприємства.

На підприємстві № 5 зі зниженням у 2004 р. порівняно з 2003 р. коефіцієнта фінансової автономії на 0,4 одиниці, що є позитивним зрушенням, підвищився й здолав критичну межу коефіцієнт фінансового ризику (у 2004 р. збільшився на 4,05 одиниці порівняно з 2003 р.), це є проявом свідомої політики керівництва підприємства.

Проаналізувавши фінансовий стан підприємств роздрібної торгівлі середньої ланки у м. Києві, який у цілому має досить багато недоліків і не може характеризуватися як стабільний і придатний для ведення ефективної (прибуткової) фінансово-господарської діяльності, можна зробити припущення, що зменшення кількості об'єктів роздрібної торгівлі обумовлено поглинанням торговельних об'єктів середньої ланки великими торговельними компаніями та тінізацією коштів через свідоме заниження реальних обсягів товарообороту і, як наслідок, викривлення даних обліку і звітності. Підтвердженням цьому є розширення в Україні таких торговельних мереж, як "BILLA", "Велика кишеня", "Ля Фуршет", "Megamarket" – аналогів зарубіжних роздрібних форматів, та збільшення кількості фінансових санкцій з боку органів державної податкової служби, застосовуваних до торговельних підприємств.

У Східній Європі експансія великих торговельних мереж призвела до істотного зниження частки середніх магазинів. Наприклад, у Чехії частка

великих мереж з 1990 по 2000 р. зросла з 10 до 40 % і сьогодні з 10 торговельних мереж лише одна – чеська[9].

Тобто на сучасному етапі розвитку торговельних відносин перед власниками середніх торговельних об'єктів постають два шляхи: або працювати, коли постійно зменшується прибутковість, наближається банкрутство та тінізується реальний товарооборот, виникає ризик застосування фінансових санкцій з боку контролюючих органів, чи слід чекати на втручання в ситуацію органів державної влади через створення спеціальних програм підтримки та розвитку середніх спеціалізованих підприємств роздрібної торгівлі та реформування відповідного законодавства, яке дасть змогу гармонійно розвиватися усім ланкам роздрібної торговельної мережі України.

Важливими є також подальші дослідження наявної проблеми, які дадуть змогу визначити напрями трансформації торговельної галузі, на базі яких стане можливим проведення ефективної державної політики з метою створення сприятливих умов для ведення господарської діяльності суб'єктами торговельних відносин. Реалізація таких заходів забезпечить прибутковість торгівлі, що позитивно позначиться на наповненні державного бюджету.

[9] *Марченко О.* Роздрібна торговельна мережа великих міст: стан і основні тенденції розвитку // Підприємство, господарство і право. – 2003. – № 4. – С. 147.