

УДК 334.716:339.33.003.12

*Ольга Приймук, к. е. н., доцент
(доцент кафедри «Економіка та підприємництво»,
Державний економіко-технологічний університет транспорту)*

*Павло Ільченко
(магістр за спеціальністю «Економіка та підприємництво»,
Державний економіко-технологічний університет транспорту)*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

У статті проведено дослідження особливостей формування операційних витрат підприємства оптової торгівлі. Наведено визначення «операційна діяльність підприємства» та систематизовано види операційних витрат підприємства за основними класифікаційними ознаками. Проаналізовано класифікацію операційних витрат. Проведено дослідження визначення раціональності здійснення операційних витрат на підприємстві оптової торгівлі. Наведено кількісні та якісні показники ефективності операційної діяльності підприємства оптової торгівлі. Проведено аналіз розвитку оптової торгівлі в Україні. Доведено, що показники ресурсовіддачі, нажаль, демонструють зниження рівня результативності діяльності підприємств оптової торгівлі. Вдосконалено підходи щодо доцільності впровадженню спеціальних методів сфері управління операційними витратами, які дозволяють врахувати особливості торговельно-технологічного процесу на підприємстві оптової торгівлі, забезпечуючи тим самим повноту відшкодування витрат на залучення ресурсів. Виявлено негативні тенденції збільшення операційних витрат підприємств оптової торгівлі.

Ключові слова: операційні витрати, операційна діяльність, підприємства оптової торгівлі.

© *Приймук О.Р., Ільченко П.А.*

*Ольга Приймук, к. э. н., доцент
(доцент кафедры «Экономика и предпринимательство», Государственный экономико-технологический университет транспорта*

*Павел Ильченко
(магистр по специальности «Экономика и предпринимательство»,
Государственный экономико-технологический университет транспорта)*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

В статье проведено исследование особенностей формирования операционных расходов предприятия оптовой торговли. Дано определение «операционная деятельность предприятия» и систематизированы виды операционных расходов предприятия по основным классификационным признакам. Проанализирована классификация операционных расходов. Проведено исследование определения рациональности осуществления операционных расходов на предприятии оптовой торговли. Приведены количественные и качественные показатели эффективности операционной деятельности предприятия оптовой торговли. Проведен анализ развития оптовой торговли в Украине. Доказано, что показатели ресурсоотдачи, к сожалению, демонстрирует снижение уровня результативности деятельности предприятия оптовой торговли. Усовершенствованы подходы целесообразности внедрения специальных методов в области управления операционными затратами, которые позволяют учесть особенности торгово-технологического процесса на предприятии оптовой торговли, обеспечивая тем самым полноту возмещения затрат на привлечение ресурсов. Выявлены негативные тенденции увеличения операционных расходов предприятий оптовой торговли.

Ключевые слова: операционные расходы, операционная деятельность, предприятия оптовой торговли.

*Olga Pryimuk, PhD, Docent
(Docent of «Economy and Entrepreneurship», State Economy and Technology
University of Transport)*

*Pavlo Ilchenko
(Master in "Economics and Entrepreneurship"
State Economy and Technology University of Transport)*

FEATURES OF FORMATION OF OPERATING EXPENSES WHOLESAL ENTERPRISE

In the article are researched the features of formation of operating expenses wholesalers. In the article presented the concept. The definition of "operational activities of the company" and systematized kinds of operating costs of the enterprise for the main

classification criteria. Analyzed the classification of operating expenses. Are researched of determining the rationality of the operating costs in the enterprise of wholesale trade. The quantitative and qualitative indicators of operating performance wholesalers. The analysis of the wholesale trade in Ukraine. In the article was improved approaches to the introduction of the feasibility of special methods of the management of operating costs, which allow to take into account the peculiarities of trade and process at wholesale, thereby ensuring completeness of reimbursement resources. It is proved that indicator of resources, unfortunately, demonstrates the decline of activity in wholesale trade enterprises and revealed the negative trend of increasing operating expenses and wholesaler.

Keywords: operating expenses, operating activities, wholesale enterprises.

Постановка проблеми. Деформація і негативні тенденції розвитку сфери внутрішньої торгівлі в умовах глобалізації економічних процесів і появи зовнішніх викликів зумовлює необхідність дослідження проблем і перспектив розвитку оптової торговельної ланки економіки України. До цього ж спонукають наявні і прогресуючі недоліки функціонування оптової торгівлі – спад фізичних обсягів товарообороту, зростаючий ланцюг посередників в каналах товароруку, значна частка тінювих та фіктивних структур на оптовому ринку, нерациональний механізм ціноутворення тощо. За таких умов досягнення підприємствами довгострокової конкурентної переваги потребує грамотного стратегічного управління, невід’ємною складовою якого є стратегічне управління витратами. Стратегія стає важливою незалежно від сфери і масштабів бізнесу. При цьому особливого значення набуває необхідність формалізації завдань практичного стратегічного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні та методичні питання визначення показників економічної ефективності діяльності підприємств оптової торгівлі розкриваються в наукових працях В.В. Апопія, М.І. Белявцева, Н.О. Голошубової, Н.Б. Ільченко, В.С. Марцина, І.П. Міщука, В.М. Ребицького, С.І. Рудницького, А.С. Савощенка, Ю.М. Хом’яка, Л.В. Шестопалової та інших. В основі цих досліджень лежить теорія управлінського обліку. Однак сьогодні далеко не всі підприємства в змозі організувати систему управлінського обліку внаслідок різних обставин (брак кадрових і фінансових ресурсів, обчислювальної техніки тощо). Особливо це актуально для невеликих підприємств торгівлі, яких у галузі більшість.

Мета статті – визначити проблеми формування операційних витрат на підприємствах оптової торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки виникає проблема не стільки у визначенні витрат, їхньому розподілі за об’єктами та забезпеченні мінімізації, скільки в управлінні ними в умовах конкуренції і визнання доцільності та досягнення необхідної їхньої прибутковості. Завдання полягає не у їхній мінімізації, а в досягненні такого рівня, за яким їх визнають споживачі та які приносять відповідний прибуток підприємству..

Системний підхід до аналізу витрат передбачає: виявлення місця та ролі показників витрат в оцінці досягнутої ефективності діяльності підприємства; розроблення принципової схеми аналізу на основі класифікації факторів і резервів раціоналізації витрат; визначення методів вимірювання факторів і резервів раціоналізації витрат.

Діючі підприємства різняться між собою за цілями створення, розмірами діяльності, її видами, методами управління та багатьма іншими факторами. Проте, в основі прийняття фінансових рішень в сфері їх операційної діяльності лежить ви-

користання певних інструментів управління, серед яких важливе місце займає прибутковість. Визначення факторів формування операційною щодо операційної діяльності підприємства має певні особливості. Вони виходять із специфіки самої операційної діяльності: капіталу, що застосовується в операційній діяльності підприємства, методів управління ним, облікової політики підприємства, формування результатів операційної діяльності.

Операційна діяльність — це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Основна діяльність — це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначальною метою створення підприємства та забезпечують основну частку його доходу. Для торговельного підприємства такими будуть операції з придбання та реалізації товарів, для виробничого — придбання матеріалів і сировини, виготовлення продукції та її реалізації, для інвестиційної компанії — формування портфелю інвестицій тощо. Витрати, пов'язані з основною діяльністю, розрізняють за функціями — виробництво, управління, збут та інші. [1]

Так, в цілому можна запропонувати загальну схему класифікації операційних витрат (табл. 1)

Інвестиційну та фінансову діяльність, як правило, визначають під час складання звіту про рух грошових коштів. Інвестиційною діяльністю вважають придбання та реалізацію тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Під фінансовою діяльністю розуміють діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства. У звіті про фінансові результати статті, пов'язані з цими видами діяльності, надані в статтях: дохід від участі в капіталі; інші фінансові доходи (прибутки); інші доходи (прибутки); фінансові витрати; втрати від участі в капіталі; інші витрати.

Таблиця 1. Систематизація видів операційних витрат підприємства за основними класифікаційними ознаками

Ознаки класифікації операційних витрат підприємства	Види витрат по відповідних ознаках класифікації
1. За рівнем еластичності до обсягу реалізації продукції	- змінні; - постійні
2. За змістом операційного процесу	- операційні витрати, пов'язані з виробництвом товарів; - операційні витрати, пов'язані із збутом товарів; повні операційні витрати
3. За способом віднесення до конкретного об'єкту витрат	- прямі; - непрямі (обернені)
4. За відношенням до виробничого процесу	-основні; - накладні
5. За економічним змістом	- матеріальні витрати; - витрати на оплату праці; - відрахування на соціальні заходи; - амортизація основних фондів і нематеріальних активів; -інші витрати

Джерело: зведено автором за результатом дослідження

Операційна діяльність підприємства оптової торгівлі характеризується наступними основними особливостями, що визначають характер формування прибутку: [2]

1. Є головним компонентом всієї господарської діяльності підприємства, основною метою його функціонування. Основний обсяг активів, основна чисельність персоналу підприємства обслуговує цю діяльність. Відповідно прибуток від операційної діяльності при нормальних умовах функціонування підприємства займає найбільшу питому вагу в загальному обсязі прибутку підприємства.

2. Операційна діяльність має пріоритетний характер стосовно інвестиційного, фінансового й іншого видів діяльності. Тому розвиток будь-яких інших видів діяльності не повинен вступати в протиріччя з розвитком операційної діяльності, а тільки підтримувати її. Відповідно й прибуток від інвестиційного, фінансового й іншого видів діяльності не повинен формуватися на шкоду формуванню прибутку від операційної діяльності.

Найбільш значний вплив на динаміку операційних витрат має товарооборот. Вплив зміни товарообороту на зміну величини витрат можна представити за формулою:

$$\Delta \text{ОпВДТО} = \text{ОпВск} - \text{ОпВ0} = (\text{ОпВ0} \times \text{ІТО}) - \text{ОпВ0}, \quad (1)$$

де $\Delta \text{ОпВДТО}$ – зміна суми операційних витрат підприємства під впливом зміни обсягу товарообороту, тис. грн;

ОпВск – базисна величина витрат операційної діяльності, скорегована на фактичний обсяг товарообороту, тис. грн;

ОпВ0 – базисна сума операційних витрат, тис. грн.

Наступним етапом дослідження є визначення раціональності здійснення операційних витрат на підприємстві. Для цього розраховуємо відносну економію (перевитрати) за сумою операційних витрат:

$$E(\Pi)_{\text{ов}} = \text{ОпВ1} - \text{ОпВск}, \quad (2)$$

де ОпВ1 – фактична сума операційних витрат, тис. грн.

У процесі планування необхідно досягти балансової ув'язки між названими показниками, а саме:

$$\text{ЧД-С} = \text{ОВ} + \text{ПО}, \quad (3)$$

де ЧД- чистий дохід від реалізації товарів (робіт, послуг);

С – собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг);

ОВ – операційні витрати;

ПО прибуток від операційної діяльності.

Формула (3) вказує на тісний взаємозв'язок між валовим прибутком і показниками: ЧД, С, ОВ, ПО, і що величина та рівень валового прибутку (ВП) можуть бути визначені двома способами:

1) як різниця між величиною або рівнем чистого доходу (ЧД) і собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг) за формулою:

$$\text{ВП} = \text{ЧД} - \text{С} \quad (4)$$

або $\text{РВП} = \text{РОВ} - \text{РПО}$.

2) як сума величини або рівня операційних витрат і прибутку від операційної діяльності за формулою:

$$\text{ВП} = \text{ОВ} + \text{ПО} \quad (5)$$

або $\text{РВП} = \text{РОВ} - \text{РПО}$

З формули випливає, що величина і рівень валового прибутку знаходиться у прямій залежності від собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг).

Аналіз основних показників розвитку оптової торгівлі України дозволяє констатувати наступні факти. У структурі загальної кількості суб'єктів оптової торговельної діяльності переважають дрібні оптові посередники. Значна частина яких здійснює посередницьку діяльність без набуття статусу юридичної особи. За даними на 01.01.2013 р., частка таких суб'єктів склала 37,5,8% від загальної кількості. На долю малих підприємств на цю дату припадало 95,5%, середніх і великих – 4,4 та 0,3% відповідно [3].

За організаційно-правовою формою господарювання переважають товариства з обмеженою відповідальністю, частка яких становить близько 60% загальної кількості оптових підприємств; частка акціонерних товариств склала – 7%; приватних підприємств – 30,5%. Формування конкурентного середовища на оптовому ринку сприяло зростанню кількості оптових посередників. Цей процес тривав до 2010 р., коли кількість підприємств досягла свого найбільшого значення – 78 368 одиниць. Проте, на початок 2012 р. за видом економічної діяльності оптова торгівля і посередництво в торгівлі – було зареєстровано вже 64 345 підприємств, що на 17,9% менше показника попереднього року.

Середня ланковість продажу становила 5-6 організованих ланок. За розрахунковими даними Державної служби статистики України, продовольчі товари проходять від 1,5 до 4,3 ланки перепродажу, парфуми та косметичні товари – до 4-х ланок, взуття – 5-6 ланок.

Показники ресурсовіддачі, нажалі, демонструють зниження рівня результативності діяльності підприємств оптової торгівлі. Незважаючи на загальне збільшення обсягів використання активів та трудових ресурсів на підприємствах оптової торгівлі, спостерігається зниження показників ефективності використання та інтенсивності їх віддачі. Це в найбільшій мірі стосується оборотних активів та трудових ресурсів, ресурсовіддача яких у 2012 р. у порівнянні з 2009 р. зменшилася відповідно на 7,4% та 26,3%. [4]

Усі види товарних запасів мають чітку тенденцію до зростання, що обумовлено передусім прямою залежністю між обсягами оптового продажу товарів та їх запасами на підприємствах оптової торгівлі. Однак для оцінки забезпеченості оптового товарообороту та визначення якісних параметрів формування товарних запасів більш інформативними є відносні. Таким чином, незважаючи на загальну тенденцію щодо зростання обсягу товарних запасів, можна спостерігати щорічне зниження якісних показників управління ними.

Так, по усій сукупності підприємств за три роки період обертання товарних запасів збільшився майже на 7 днів, а коефіцієнт обертання зменшився на 3 пункти. Негативні зміни відбулися щодо ефективності управління запасами продовольчих і непродовольчих товарів. Стосовно останніх, такі зміни найбільш відчутні.

Рентабельність діяльності суб'єктів оптової торгівлі до 2012 р. характеризується позитивними змінами, однак за підсумками 2012 р. цей показник суттєво зменшився і становив 1,4% проти 4,1% у 2011р. Частка підприємств, що фінансовим результатом діяльності у 2012 р. мала прибуток, становила – 63,2%, що в цілому відповідає загальним тенденціям розвитку торгівлі, як галузі економіки.

Проте серйозною проблемою господарювання суб'єктів оптової торгівлі є зростання обсягів наданих товарних кредитів, що свідчить про зниження їх ділової активності. Достатньо підкреслити, що дебіторська заборгованість сягає в середньому три чверті оборотних активів підприємств оптової торгівлі. Кількість найманих працівників у сфері оптової торгівлі протягом останніх років має тенденцію до ско-

рочення. Так, у 2007 р. цей показник становив 721, 2 тис. осіб, а у 2012 р. – 586,3 тис. осіб. У середньому на одне підприємство припадає лише 9-10 працівників.

Складська площа також має тенденцію до зменшення. Так, середній темп скорочення загальної складської площі протягом останніх років становить 8,4%. Цей показник у 2012 р. зменшився відносно докризового, 2007 р., на 8100,5 тис. м², або на 42,8%, а площа закритих складів – на 6166,3 тис. м² або на 43,3%. Площа, що в середньому припадає на одне підприємство, протягом останніх років суттєво зменшувалася і склала у 2012 р. лише 195,7 м², у тому числі закритих складів – 145,8 м².

Серед чинників, зростання яких сприяло збільшенню рівня витрат операційної діяльності як у цілому за сукупністю підприємств оптової торгівлі, так і за їх групами, слід відзначити суму витрат операційної діяльності її складові: адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати (винятком є група крупних підприємств, за якою спостерігається скорочення інших операційних витрат). Підвищення рівня витрат операційної діяльності також відбулося внаслідок зменшення обсягу середніх товарних запасів, середньооблікової чисельності працівників і фондододачі активної частини основних засобів (за винятком групи середніх підприємств). Цей перелік чинників слід віднести до складу резервів скорочення рівня витрат операційної діяльності.

Висновки та пропозиції. Необхідність застосування стратегічного методу управління на оптових торговельних підприємствах продиктована сучасними реаліями розвитку вітчизняного товарного ринку, що пов'язані передусім із загальною кризою економіки та підвищенням вимог товаровиробників і роздрібних торговців до кількості, якості та структури закупівельно-збутових послуг. Використання інструментів стратегічного управління дає змогу об'єктивно визначити позицію оптового торговельного посередника на товарному ринку, створює засади для здійснення адаптивних або докорінних змін у його діяльності, дає змогу окреслити пріоритетні, стратегічні цілі подальшого розвитку та забезпечити відповідний рівень його конкурентоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Голошубова Н.А. Опт XXI века. Концепция развития оптовой торговли / Н.А. Голошубова, В.М. Торопков, И.С. Луценко // Торговое дело. – 2006. – № 6. – С. 4–11.
2. Балабан М.П. Оптова торгівля в ринковому середовищі: ефективність функціонування та стратегія розвитку: монографія / М.П. Балабан. – Полтава: РВЦ ПУСКУ – 2005. – 153 с.
3. Юрченко Ю.Ю. Сутнісна конкретизація місця оптової торгівлі в системі товароруку / Ю.Ю. Юрченко // Вісник Донец. нац. ун-у економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського. – 2009. – № 3 – С. 195-202. – (Серія «Економічні науки»).
4. Діяльність суб'єктів господарювання. 2012 р.: статист. зб. – К.: Держкомстат України, 2013. – 841 с.

REFERENCES

1. Holoshubova NA Wholesale XXI century. Wholesale trade concept development / Nю Holoshubova, V.Toropkov, I. Lutsenko //Trade business. – 2006. – № 6. – P. 4-11.
2. Balaban M. Wholesale trade in a market environment: efektivnist operation and development strategy: monograph / M. Balaban. – Poltava: RVTS Start – 2005. – 153 p.
3. Yurchenko U. The essential specification seats wholesale trade in the goods movement / U. Yurchenko // Bulletin Donets. nat. University of Economics and Trade named. Tugan-Baranovsky. – 2009. – № 3 – P. 195-202. – (Series "Economics").
4. Activities entities. 2012: statistician. Coll. – K.: State Statistics Committee of Ukraine, 2013. – 841 p.