

– К. : ДП

Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2009. – 350 с.

3. Наукова та інноваційна діяльність України у 2007 році: [стат. збірник] / Держкомітет України. – К., 2008. – 382 с.

4. Легка промисловість: науково-виробничий журнал. – 2008. – № 3 (211). – 213 с.

5. Кляйнкнехт А. Цикли нововведень: вопросы теории / Кляйнкнехт А. – М. : Республика, 1996. – 309 с.

Надійшла 19.03.2010

УДК 336:338.46

Л. С. СТАСЮК

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

## ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ НАДАННЯ ПОСЛУГ

*Розглянуто порядок формування фінансового результату від основної діяльності підприємств сфери обслуговування та методику їх аналізу.*

*The order of the formation of financial results from main activities of service industry enterprises and methods of their analysis are examined.*

*Ключові слова: фінансовий результат від надання послуг, традиційна методика факторного аналізу, нетрадиційна методика факторного аналізу, умовно-змінні витрати, умовно-постійні витрати.*

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки прибуток характеризує ефективність діяльності підприємств, є кінцевим позитивним результатом господарської діяльності, джерелом формування державного бюджету, основою для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень. У зростанні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава. На підприємствах приріст прибутку досягається не лише завдяки збільшенню трудового внеску колективу підприємства, а й за рахунок багатьох інших факторів.

Сфера послуг сьогодні – це одна з найперспективніших галузей економіки, яка до того ж швидко розвивається. Вона охоплює торгівлю, виробництво, транспорт, ресторанне господарство, освіту, страхування тощо. Переважна більшість організацій тією чи іншою мірою надають послуги. Проте, протягом багатьох років послугам не приділялось достатньо уваги у прикладній економіці.

У зв'язку з цим, ефективне управління прибутком підприємства сфери надання послуг потребує виважених управлінських рішень, які можна прийняти на основі аналізу факторів, що на нього впливають та вірному порядку його формування. Адже цей аналіз має важливе значення і для зовнішніх суб'єктів (місцевих бюджетів, фінансових і податкових органів, банків).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.** Розвитку методики аналізу фінансових результатів присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників: Горбатюк М.І., Івахненко В.М., Мец В.О., Базилінської О.Я., Білої О.Г., Мниха Є.В., Савицької Г.В. та ін. Але варто зауважити, що в існуючих літературних джерелах розглянуто методику аналізу фінансових результатів діяльності підприємства загалом, без врахування особливостей діяльності підприємств сфери надання послуг.

**Постановка завдання.** Тому, враховуючи зазначене, метою нашого дослідження є розкриття і порівняння методик факторного аналізу на результативний показник – прибуток від основного виду діяльності підприємств сфери надання послуг.

Предметом дослідження є методики (традиційна, нетрадиційна) факторного аналізу, що впливають на зміну прибутку.

**Виклад основного матеріалу.** Прибуток – найбільш проста (первинна) і водночас одна із найскладніших категорій, якими оперує ринкова економіка. Прибуток є стрижнем і головною рушійною силою розвитку економіки, основним мотивом діяльності підприємств і підприємців в сучасних умовах господарювання. Це і визначає його первинну суть. В той же час складність даної економічної категорії визначається низкою сутнісних граней, які він відображає, та великою кількістю важливих функцій, які він виконує. Відомо, що зміст, форма, загальні вимоги до розкриття статей і формування фінансових результатів діяльності підприємств сфери надання послуг визначаються П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” і відображаються у фінансовій звітності під тією ж назвою. Згідно з П(С)БО 3, виділяють наступні види прибутку (збитку): валовий прибуток (збиток), прибуток (збиток) від операційної діяльності, прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток (збиток) [1].

Однак, ці види прибутку не можуть відобразити фінансовий результат від надання послуг, адже суму прибутку (збитку) логічно буде зобразити як різницю між валовим прибутком та сумою

адміністративних витрат та витрат на збут.

На зміну обсягу прибутку від надання послуг можуть впливати наступні фактори: фізичний обсяг доходу від надання послуг, рівень прибутку від надання послуг, рівень валового прибутку, рівень та сума адміністративних витрат, рівень та сума витрат на збут. Тому, з метою підрахунку резервів зростання суми прибутку необхідно визначити вплив зазначених факторів на цей показник [2 – 4].

Для визначення впливу зазначених факторів можна використати традиційну методику, за якою аналіз прибутку від надання послуг розраховуватиметься на основі формули:

$$\Pi^H = \frac{ДП \cdot (P_{ВП} - P_{AB} - P_{ЗВ})}{100}, \quad (1)$$

де  $\Pi^H$  – прибуток від надання послуг;

$ДП$  – доход від надання послуг;

$P_{ВП}$  – рівень валового прибутку;

$P_{AB}$  – рівень адміністративних витрат;

$P_{ЗВ}$  – рівень витрат на збут [5, с.180-181; 6, с.273-274].

Дані для формування прибутку від надання послуг наведені в табл. 1.

Таблиця 1

**Фінансовий результат від реалізації послуг ХКП «Електротранс»**

Показник	Попередній період	Звітний період	Абсолютне відхилення (+,-)	Темп росту, %
Доход від надання послуг, тис. грн.	18712,3	24559,8	5847,5	131,2
Валовий прибуток, тис. грн.	1514,4	5447,9	3933,5	359,7
Рівень валового прибутку, % до доходу від надання послуг	8,093	22,182	14,089	274,1
Адміністративні витрати, тис. грн.	1213,7	1514,1	300,4	124,8
Рівень адміністративних витрат, % до доходу від надання послуг	6,486	6,165	-0,321	95,1
Витрати на збут, тис. грн.	102,5	127,2	24,7	124,1
Рівень витрат на збут, % до доходу від надання послуг	0,548	0,518	-0,03	94,5
В тому числі:				
Умовно-змінні витрати на збут:				
-сума, тис. грн.	69,3	82,4	13,1	118,9
-рівень, % до доходу від надання послуг	0,370	0,336	-0,034	90,8
Умовно-постійні витрати на збут, тис. грн.	33,2	44,8	11,6	134,9
Прибуток від надання послуг, тис. грн.	198,2	3806,6	3608,4	1920,6
Рівень прибутку від надання послуг, % до доходу від надання послуг	1,059	15,499	14,44	1463,6

Традиційна методику розрахунку впливу факторів на зміну прибутку від надання послуг:

1. Вплив зміни фізичного обсягу доходу від надання послуг:

$$\Delta \Pi_{ДП}^H = \frac{(ДП_1 - ДП_0) \cdot P_{\Pi_0}^H}{100} = \frac{(24559,8 - 18712,3) \cdot 1,059}{100} = 61,9, \quad (2)$$

де  $P_{\Pi_0}^H$  – рівень прибутку від надання послуг.

2. Вплив зміни рівня валового прибутку:

$$\Delta \Pi_{ВП}^H = \frac{(P_{ВП_1} - P_{ВП_0}) \cdot ДП_1}{100} = \frac{(22,182 - 8,093) \cdot 24559,8}{100} = 3460,2. \quad (3)$$

3. Вплив зміни рівня адміністративних витрат:

$$\Delta\Pi_{P_{AB}}^H = -\frac{(P_{AB_1} - P_{AB_0}) \cdot ДП_1}{100} = -\frac{(6,165 - 6,486) \cdot 24559,8}{100} = 78,8 \quad (4)$$

4. Вплив зміни рівня витрат на збут:

$$\Delta\Pi_{P_{ЗВ}}^H = -\frac{(P_{ЗВ_1} - P_{ЗВ_0}) \cdot ДП_1}{100} = -\frac{(0,518 - 0,548) \cdot 24559,8}{100} = 7,4. \quad (5)$$

Сукупність впливу факторів на зміну прибутку із застосуванням традиційної методики становитиме 3608,3 тис. грн. Однак дана методика має ряд недоліків, так як вона не враховує взаємозв'язок залежності витрат від обсягу доходів від надання послуг. Тому, при розрахунку впливу факторів на прибуток зміни рівнів адміністративних витрат і витрат на збут, не враховується їх залежність від зміни обсягу доходу від надання послуг. Ще одним недоліком слід вважати, що вплив зміни обсягу доходу від надання послуг обраховується безпосередньо на прибуток від надання послуг. На нашу думку, доцільніше спершу розрахувати вплив зміни доходу від надання послуг на показники, так як обсяг доходу від надання послуг впливає на всі елементи, що формують прибуток від надання послуг.

Об'єктивно оцінити фінансовий результат від основної діяльності дозволяє нетрадиційна методика факторного аналізу, в якій враховано недоліки традиційної [7].

Нетрадиційна методика розрахунку впливу факторів на зміну прибутку від надання послуг:

1. Вплив зміни доходу від надання послуг на показники, що формують прибуток:

- вплив на суму валового прибутку:

$$\Delta ВП_{ДП} = \frac{(ДП_1 - ДП_0) \cdot P_{ВП_0}}{100} = \frac{(24559,8 - 18712,3) \cdot 8,093}{100} = 473,2; \quad (6)$$

- вплив на суму витрат на збут:

$$\Delta ЗВ_{ДП}^{ЗМ} = \frac{(ДП_1 - ДП_0) \cdot P_{ЗВ_0}^{ЗМ}}{100} = \frac{(24559,8 - 18712,3) \cdot 0,370}{100} = 21,6, \quad (7)$$

де  $P_{ЗВ}^{ЗМ}$  – рівень умовно-змінних витрат на збут.

Вплив зміни фізичного обсягу доходу від надання послуг:

$$\Delta\Pi_{ДП}^H = \Delta ВП_{ДП} - \Delta ЗВ_{ДП}^{ЗМ} = 473,2 - 21,6 = 451,6. \quad (8)$$

2. Вплив зміни рівня валового прибутку:

$$\Delta\Pi_{P_{ВП}}^H = \frac{(P_{ВП_1} - P_{ВП_0}) \cdot ДП_1}{100} = \frac{(22,182 - 8,093) \cdot 24559,8}{100} = 3460,2. \quad (9)$$

3. Вплив зміни суми адміністративних витрат:

$$\Delta\Pi_{AB}^H = -AB = -(AB_1 - AB_0) = -(1514,1 - 1213,7) = -300,4. \quad (10)$$

4. Вплив зміни рівня умовно-змінних витрат на збут:

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_{P_{ЗВ}}^H &= -\Delta ЗВ_{P_{ЗВ}}^{ЗМ} = -\left(\frac{ДП_1 \cdot (P_{ЗВ_1}^{ЗМ} - P_{ЗВ_0}^{ЗМ})}{100}\right) = \\ &= -\left(\frac{24559,8 \cdot (0,336 - 0,37)}{100}\right) = 8,4. \end{aligned} \quad (11)$$

5. Вплив зміни суми умовно-постійних витрат на збут:

$$\Delta\Pi_{ЗВ}^H = -\Delta ЗВ^{ПОСТ} = -(ЗВ_1^{ПОСТ} - ЗВ_0^{ПОСТ}) = -(44,8 - 33,2) = -11,6, \quad (12)$$

де  $\Delta ЗВ^{ПОСТ}$  – зміна суми умовно-постійних витрат на збут;

$ЗВ^{ПОСТ}$  – сума умовно-постійних витрат на збут.

Згідно з нетрадиційною методикою, сукупність впливу факторів на прибуток становитиме 3608,2 тис. грн. Результати обрахунку свідчать про те, що вплив на зміну прибутку від надання послуг рівня валового прибутку не залежить від методики, однак при застосуванні традиційної методики показник впливу обсягу доходу від надання послуг занижений і приблизно в семеро менший, ніж при застосуванні нетрадиційної.

**Висновки.** Тому, вагомими перевагами від застосування нетрадиційної методики над традиційною є:

- 1) можливість розрахунку впливу зміни доходу від надання послуг на усі показники, що формують прибуток від надання послуг;
- 2) врахування залежності витрат від зміни обсягу доходу від надання послуг;
- 3) можливість більш точно визначити вплив зміни рівнів витрат завдячуючи розподілу на умовно-змінні та умовно-постійні.

## Література

1. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Збірник систематизованого законодавства. – 2001. – С. 21-26.
2. Бабин І.М. Методичні аспекти обліку платних послуг // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна: Вип. 17. – Львів: Львівська комерційна академія, 2005. – С. 358-364.
3. Боднарюк І.Л. Вплив зміни рівня витрат та інших факторів на величину операційного прибутку // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна: Вип. 22. – Львів: Львівська комерційна академія, 2006. – С. 404-409.
4. Гринів Б.В. Аналіз витрат обігу та шляхи його вдосконалення // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна: Вип. 16. – Львів: Львівська комерційна академія, 2004. – С. 175-180.
5. Економічний аналіз: Навч. Посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк та ін.; За ред. проф. М.Г. Чумаченька. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
6. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – 2-е вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
7. Цукатова О.В., Горошанська О.О., Кащена Н.Б. Особливості аналізу фінансових результатів підприємств торгівлі // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна: Вип. 16. – Львів: Львівська комерційна академія, 2004. – С. 453-457.

Надійшла 21.03.2010

УДК 330.322

С. А. МАТЮХ

Хмельницький національний університет

## ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

*У статті узагальнено методичні підходи до формування стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства на основі аналізу стану зовнішнього та внутрішнього середовища, дослідження інноваційної активності та оцінки інноваційного потенціалу.*

*Approved the generalized methodics on forming the innovational development of the industrial enterprise by analyzing the inner and outer environment.*

*Ключові слова: стратегія інноваційного розвитку, інноваційний потенціал.*

**Постановка проблеми.** В умовах економічної інтернаціоналізації досвід успішних компаній свідчить, що на міжнародному ринку інновації та креативні рішення забезпечують виключні конкурентні переваги, довгострокову доходність та високі темпи розвитку. Однак кризові тенденції, що породжують нестабільність зовнішнього оточення, а також знижують внутрішній економічний потенціал, при неадекватному менеджменті компаній, спричиняють сповільнення та «замороження» інноваційної діяльності. За таких умов інновації залишаються джерелом розвитку лише теоретично, та не знаходять своєї практичної реалізації. В зв'язку із цим особливого значення набуває стратегічне управління інноваційним розвитком підприємств на основі процесу їх передбачення, регулювання та пристосування.

Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства покликане орієнтувати виробничу діяльність на запити сучасного споживача, гнучко реагувати і здійснювати своєчасні зміни, досягати конкурентних переваг, що відповідають рівню міжнародного ринку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Значний вклад в розвиток методології формування стратегії розвитку і управління внесли вчені: Ансофф І., Друкер П., Котлер Ф., Томпсон А., Віханський О., Оберемчук В., Фатхутдінов Р. та інші.

Дослідженнями проблем розвитку інноваційної діяльності також займалися видатні зарубіжні та вітчизняні вчені: Санто Б., Твісс Б., Архангельський В., Гунін В., Ільєнкова С., Крилова І., Ілляшенко С., Гурков І., Семиноженко В. Особлива увага в працях цих авторів приділена проблемам ефективного відтворення інновацій та механізмів формування інноваційних стратегій. Однак дослідження в області формування інноваційної стратегії розвитку підприємства не є завершеними. Значно розходження в трактуванні понять, недостатня чіткість механізму формування ефективної інноваційної стратегії в умовах кризи свідчить про доцільність продовження досліджень даного спрямування.

**Основний матеріал дослідження.** Світовий бізнес ніколи не перебуває в стані спокою, він або розвивається швидкими темпами, або дестабілізується кризовими процесам. Разом з тим, і в першому, і другому випадку, він залишає поза конкуренцією неефективне виробництво, витісняючи його із ринку. Зміни, що відбуваються сьогодні в світі та економіці України, все більше вимагають від керівників підприємств стратегічного бачення, що передбачає вибір альтернатив і перспектив розвитку власного