

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Н. Г. Сікетіна, асистент

Національний технологічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Оптова торгівля є одним з найважливіших елементів інфраструктури ринку. Її сутність, завдання і функції трансформувалися в процесі зміни принципів розподілу товарів.

В ринкових умовах наявність ефективної оптової ланки, що співпрацює з товаровиробниками, який надає послуги роздрібною торгівлю по зберіганню, розукрупненню, доставці партій товарів забезпечує наявність у торговельній мережі необхідного асортименту товарів. Розвинена система оптової торгівлі є важливою умовою функціонування товарних ринків і споживчого ринку в цілому.

Однією з особливостей діяльності оптових організацій в сучасних умовах є їх різноспрямований характер, що зумовлює необхідність розмежування понять «товарообіг оптової організації» і «оптовий товарообіг». Товарообіг оптової організації (валовий товарообіг) являє собою загальний обсяг реалізації товарів усіх видів і форм. У бухгалтерській звітності показником, найбільш близьким до товарообігу організації, є виручка. Виручка являє собою суму грошей, отриману від реалізації товарів (робіт, послуг), майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності (включаючи цінні папери) і доходів від позареалізаційних операцій. Під оптовим товарооборотом розуміється вартість продажу товарів невласного виробництва та без видозміни юридичним особам, їх відокремленим підрозділам та індивідуальним підприємцям з метою подальшого перепродажу або професійного використання.

Прогноз обсягу реалізації (виручки, валового доходу) – це оцінка майбутніх продажів у грошовому вираженні на певний період часу. Планування обсягу реалізації ґрунтується на інфор-

мації, яка може бути внутрішньо фірмовою (дані організації) та зовнішній (дані про ринок).

Ринкові чинники впливають на валовий дохід. При прогнозуванні змін обсягу реалізації орієнтиром служить цінова еластичність попиту на товар або групу товарів. Це можна представити у вигляді табл. 1.

Таблиця 1 – Вплив цінової еластичності попиту на обсяг реалізації торгівельного підприємства

Еластичність попиту	Вплив ціни на обсяг реалізації	
	↑ ціни	↓ ціни
Еластичний (більший за одиницю)	обсяг реалізації зменшується	обсяг реалізації збільшується
Одинична еластичність (дорівнює одиниці)	обсяг реалізації не змінюється	обсяг реалізації не змінюється
Нееластичний (менший за одиницю)	обсяг реалізації збільшується	обсяг реалізації зменшується

Отже, при еластичному попиті зміна ціни визиває зміну обсягу реалізації в протилежному напрямку. При нееластичному попиті зміна ціни веде до зміни загального виторгу в тому ж напрямку. Одинична еластичність не впливає на величину обсягу реалізації торгівельного підприємства.

Можливе застосування цілої групи методів: економіко-математичних, статистичних, методів економічної ефективності.

На практиці частіше застосовують такі підходи:

- метод, заснований на обліку минулих тенденцій (метод динамічних показників);
- розрахунок обсягу реалізації на основі даних про середню реалізації, кількості лікарських засобів на одного жителя, розмір асигнувань ЛПУ.

Слід відзначити, що для торгівельного підприємства найбільш доцільним є застосування методу динамічних показників, сутність якого полягає у перенесенні тенденції, що склалася в зміні обсягу реалізації за звітні періоди, на планований період.

Аналізують дані про загальний обсяг реалізації за кілька років. Обчислюють щорічні і середньорічні темпи зростання або приросту за період, який досліджується. Прогноз обсягу реалізації дорівнює реалізації поточного року, збільшений на показник середньорічного темпу зростання (прироста).

Отже, для адекватного визначення стану і ефективності діяльності торгівельних підприємств актуальним є аналіз динаміки основних показників діяльності, зокрема обсягу реалізації продукції.

Такий аналіз дозволяє отримати достовірні дані про динаміку освоєння ринків збуту, ефективність діяльності підприємства і здійснювати управління торгівельним підприємством з урахуванням досягнутого рівня розвитку.