

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ДОХОДІВ ТА ОБОРОТНІСТЬ ГРОШОВИХ КОШТІВ АВТОСАЛОНУ

Аналіз доходів та витрат підприємства має велике значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання. Це пов'язано з тим, що доходи та витрати мають безпосередній вплив на загальний фінансовий результат діяльності підприємства, який може мати як позитивний, так і негативний характер.

Задачами аналізу доходів і витрат підприємства є: оцінка виконання плану, динаміки та структури доходів та витрат підприємства; оцінка впливу факторів на доходи підприємства; оцінка впливу факторів на витрати підприємства; визначення впливу факторів на прибуток підприємства від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності; пошук резервів збільшення доходів та зменшення витрат підприємства; обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів [1].

Аналіз руху коштів передбачає розрахунок передусім сум надходжень та витрат у розрізі окремих видів діяльності, визначення загального залишку коштів на підприємстві за звітний період, порівняння даних звітного періоду з попереднім, вивчення причин зменшення надходжень і збільшення витрат [2].

В управлінському обліку важливе значення має також прогнозування грошових потоків підприємства та аналіз структури доходів. Якісний аналіз цих двох показників дозволяє заздалегідь прорахувати можливий дефіцит власних оборотних коштів в конкретні періоди дії підприємства, підготувати і узгодити методи та умови залучення додаткового капіталу, зокрема кредиту банку чи інвестування власників бізнесу. Все це має на меті забезпечення безперервної роботи підприємства задля отримання найбільшого прибутку.

Метою дослідження є аналіз структури доходів та оборотність грошових коштів підприємства на прикладі роботи автосалону.

Дохід дилерського підприємства – автосалону (далі – Автосалон) можна умовно поділити на такі складові:

- Дохід від продажу автомобілів;
- Дохід від сервісного обслуговування автомобілів;
- Інший дохід.

Розглянемо окремо кожен складову окремо.

1. Дохід від продажу автомобілів.

Будемо аналізувати модель підприємства, яка найбільш розповсюджена в Україні, а саме: дилерське підприємство, що не є імпортером, строк викупу автомобіля визначається дилерським договором, Автосалон не має зобов'язань щодо викупу автомобіля раніше, ніж за автомобіль буде сплачено клієнтом. Це є важливим фактором при плануванні грошових потоків підприємства.

Оскільки Автосалон не є фінансовою установою і без наявності спеціальної ліцензії не може реалізовувати автомобілі у розстрочку/кредит/лізинг тощо, Автосалон може залучати фінансові установи для продажу автомобілів.

Дохід від продажу автомобілів в розрізі оборотності коштів можна поділити на:

а) продаж при 100 % оплаті вартості автомобіля - Автосалону не треба залучати додаткові оборотні кошти, оскільки викуп автомобіля у імпортера чи заводу-виробника відбувається за рахунок 100% передоплати клієнта;

б) продаж через фінансовий лізинг – також Автосалону не треба залучати додаткові оборотні кошти, оскільки викуп автомобіля у імпортера чи заводу-виробника відбувається за рахунок 100 % передоплати фінансової установи, через яку оформлюється фінансовий лізинг;

в) продаж через оперативний лізинг чи кредит – необхідно додатково фінансувати частину вартості автомобіля до моменту оформлення угоди між клієнтом та фінансовою установою.

Тож для аналізу і формування суми резерву оборотних коштів чи розміру кредитної лінії необхідно розрахувати середню вартість автомобілю, що фінансується, строк, на який необхідно залучати додаткові кошти для викупу автомобіля та середньомісячні показники укладання подібних договорів.

Оскільки строк укладання угоди між клієнтом та фінансовою установою після узгодження умов складає в середньому один тиждень, Автосалону доречно оформити поновлювальну кредитну лінію з постійним лімітом або овердрафт у національній валюті.

2. Дохід від сервісного обслуговування автомобілів

Дохід від сервісного обслуговування також необхідно аналізувати в розрізі трьох складових:

- поточний ремонт;
- гарантійний ремонт;
- ремонт по страховим випадкам.

Необхідність аналізу в цих напрямках обумовлена тим, що оборотність коштів по кожному з них кардинально відрізняється.

При поточному ремонті Автосалон сам встановлює, на яких умовах оплати працювати – повна передплата, часткова передплата за запасні частини чи інше. Відповідно і оборотність грошових коштів буде напряму залежати від управлінського рішення.

При гарантійному ремонті Автосалон має за власні кошти купити оригінальні запасні частини і провести ремонт гарантійного автомобіля. Після цього Автосалон підтверджує та узгоджує кожний ремонт з імпортером чи заводом-виробником для отримання компенсації. Відповідно, для аналізу оборотності обігових коштів по гарантійному ремонту необхідно враховувати середню кількість днів виробничого циклу по гарантійним ремонтам, середній термін узгодження гарантійного ремонту та умови оплати згідно дилерського договору.

У випадку ремонту по страховим випадкам підприємство оперує грошима страхової компанії і не має залучати власні оборотні кошти для виконання робіт.

То ж для аналізу оборотності обігових коштів від сервісного обслуговування автомобілів необхідно спочатку проаналізувати кожен підрозділ окремо та долю доходу підрозділу в структурі виручки СТО за кожен період, що аналізується, і тільки після цього робити висновки щодо оборотності грошових коштів по СТО взагалі.

3. Інший дохід

До іншого доходу Автосалону можуть відноситися виплати бонусів від продажу фінансових послуг, агентська винагорода по залученню клієнтів, проценти від розміщення грошових коштів на депозитах, овернайті тощо. Особливості виплат, і відповідно, оборотність залежать від договірних умов з Автосалонам.

Висновок. Аналіз долі доходу кожного напряму на практиці буде відрізнятися, якщо порівнювати декілька підприємств-автосалонів. На це будуть впливати багато чинників, тож подібний аналіз треба робити виключно в розрізі конкретного автосалону. Для зваженого оцінювання показників необхідно отримати дані щонайменше за 2 повних календарних роки в розрізі напрямів, що обговорювалися вище. Це дозволить застосувати математичні методи моделювання в економіці по кожному окремому напрямку і прийняти обґрунтоване управлінське рішення щодо отримання кредиту чи залученню додаткових інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Аналіз господарської діяльності [текст]: навчальний посібник за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової] – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 384 с.

2. Чернелевський, Л.М. Аналіз діяльності підприємств та банківських установ: економічний, фінансово-інвестиційний, стратегічний : підручник / Л.М. Чернелевський, Н.Г. Слободян, О.В. Михайленко. – К.: «Хай-Тек-Прес», 2009. – 640 с.