

Секція 2 ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ

УДК 65.011.2:658.87

Н.О. Власова, канд. екон. наук, проф.

Т.С. Пічугіна, д-р екон. наук, проф.

П.В. Смірнова, канд. екон. наук, ст. викл.

ОЦІНКА МАЙБУТНЬОЇ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Обґрунтовано методичний підхід, що дозволяє оцінювати майбутній рівень ліквідності та платоспроможності торговельного підприємства на основі офіційних форм фінансової звітності.

Обоснован методический подход, что позволяет оценивать будущий уровень ликвидности и платежеспособности торгового предприятия на основании официальных форм финансовой отчетности.

Grounded methodical approach, that allows to estimate the future level of liquidity and solvency of point-of-sale enterprise on the basis of official forms of the financial reporting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У багатьох дослідженнях оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства здійснюється на основі фінансових звітів за минулий і поточний періоди як в статистиці, так і в динаміці. Обмеженість цих оцінок обумовлена тим, що вони засновані на визначенні поточних зобов'язань і фактичній наявності ресурсів, що їх забезпечують. Такий підхід є одностороннім, оскільки підприємства продовжують функціонувати і в майбутньому, а їх фінансові перспективи цікавлять не тільки власників і менеджерів, але й кредиторів, інвесторів та інших контрагентів. Останнім необхідно ухвалювати рішення щодо взаємин із підприємством у майбутньому, що обумовлює високу значущість прогнозних оцінок ліквідності та платоспроможності. Актуальними є ці оцінки і для керівництва підприємства, оскільки вони знижують рівень невизначеності під час обґрунтування економічних рішень, орієнтованих на майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки фінансового стану підприємств присвячено багато праць зарубіжних [1; 7] та вітчизняних учених [2–6], в яких, в основному, окремо розглядаються ті чи інші аспекти аналізу майбутньої ліквідності та плато-

спроможності, що базуються на інформації офіційних форм фінансової звітності. У проведених дослідженнях не розглядаються питання прогнозування ліквідності та платоспроможності саме підприємств роздрібною торгівлі.

Мета та завдання статті. У зв'язку з вищезазначеним метою статті є обґрунтування методичного підходу щодо оцінки майбутньої ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібною торгівлі на основі офіційних форм фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, прогноз – це ймовірне уявлення про появу подій (наслідків, даних) у майбутньому, які ґрунтуються на спостереженнях і теоретичних положеннях [1, с. 306]. Розробка прогнозу і отримання прогнозової інформації називається прогнозуванням.

Базовим підходом до оцінки майбутньої ліквідності та платоспроможності підприємств є розробка планових, а точніше прогнозованих форм фінансової звітності. І хоча форми фінансової звітності навряд чи можна вважати бездоганними, вони є єдиним доступним джерелом інформації для зовнішніх користувачів.

Майбутню (очікувану) ліквідність можна оцінити за допомогою прогнозу «Балансу» і «Звіту про фінансові результати», а «Звіт про рух грошових коштів» дозволяє наочно оцінити майбутню платоспроможність.

Розробка прогнозів спирається на низку базових принципів, серед яких слід виділити спадкоємність і певну стійкість у зміні показників; високу значущість формалізованих моделей в описі фінансових процесів на підприємстві; узгодженість і взаємообумовленість змін різних фінансових показників.

У процесі прогнозування різних фінансових показників можуть бути використані три групи методів: методи експертних оцінок, стохастичні та детерміновані методи [2; 3]. Не зупиняючись детально на їх характеристичі, відзначимо лише можливості та сферу їх застосування в прогнозуванні ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібною торгівлі. Методи експертних оцінок більш прийнятні у разі оцінки порогових, нормативних значень фінансових показників, а також у разі оцінки їх значущості (рангів).

Стохастичні методи можуть бути використані з певною часткою ймовірності на основі масиву статистичної інформації для моделювання кількісних взаємозв'язків між показниками, які не пов'язані функціонально залежністю. Створені моделі відображають або трендові (динамічні), або багатофакторні (просторові), або авторегресійні (просторово-часові) зв'язки. Динамічні моделі більш прийнятні в умовах

стабільного розвитку при прогнозуванні виручки, доходів від різних видів діяльності тощо. Багатофакторні та авторегресійні моделі дозволяють пов'язувати різноманітні кількісні та якісні показники, що характеризують із різних сторін діяльність підприємств торгівлі, наприклад рівень рентабельності продажів і показники ефективності ресурсів і так далі.

Детерміновані методи засновано на використанні функціональних залежностей між фінансовими показниками, коли зміна одного призводить до суворої закономірної зміни іншого або пропорційно, або на основі балансової залежності. Наприклад, зміна прибутку від реалізації при стабільному співвідношенні постійних і змінних витрат знаходиться в пропорційній залежності до змін обсягу реалізації товарів, яка визначається величиною операційного важеля і тому подібне. Балансові детерміновані залежності властиві статтям бухгалтерського балансу.

Окрім формалізованих моделей у процесі фінансового прогнозування можуть використовуватися імітаційні динамічні моделі, які містять широкий спектр показників, що характеризують підприємство з різних боків та відображають як внутрішні, так і зовнішні процеси, визначаючи результати його діяльності. Такі моделі дозволяють отримати різноманітні варіанти розвитку підприємства за умови використання відповідного програмного забезпечення. Більш ефективними ці моделі є за наявності широкого спектру інформації щодо різних напрямів діяльності підприємства і зміни зовнішнього середовища, але вони можуть бути використані і за обмеженого обсягу інформації, що зафіксована в офіційних формах фінансової звітності.

Ми згодні з думкою тих дослідників, які вважають, що прогнозування фінансової звітності повинно базуватися на комбінації всіх вище перерахованих методів [2].

Цілі та завдання розвитку торговельного підприємства припускають, що прогнози ліквідності та платоспроможності можуть здійснюватися за різними напрямками:

1) за сприятливого фінансового стану майбутній рівень ліквідності та платоспроможності визначається, виходячи з необхідності реалізації завдань розвитку підприємства;

2) за негативної динаміки показників ліквідності та платоспроможності цільовою установою є досягнення необхідного їх рівня шляхом реструктуризації балансу, вживання заходів щодо зростання прибутковості й рентабельності і т. ін.

Імовірні прогнози можуть бути оптимістичними, реалістичними і песимістичними. І ще на один момент слід звернути увагу. Через

множинність чинників, а особливо зовнішніх, таких, що впливають на фінансові показники, формування й рух фінансових і грошових потоків, прогнозування рівня ліквідності та платоспроможності підприємств торгівлі у сучасних умовах розвитку економіки України може бути здійснено тільки в короткостроковому (до 1 року) і середньостроковому (до 2-3 років) періодах.

При прогнозуванні фінансових звітів можуть бути використані різні технології. Більш поширеним є підхід, в основі якого лежить взаємопов'язане формування попередніх фінансових звітів (звіту про фінансові результати і бухгалтерського балансу) [6; 7 та ін.]. Узагальнюючи думки різних авторів, технологію розробки прогнозу рівня ліквідності та платоспроможності для підприємства торгівлі можна представити наступним чином.

Перший етап, пов'язаний із прогнозуванням обсягу продажів, значною мірою визначає надійність прогнозу фінансових показників. Складання прогнозу щодо обсягу товарообороту на майбутній період повинно базуватися на:

- аналізі його змін у минулому і тенденціях, що склалися і які можуть бути поширені на майбутнє;
- оцінці частки підприємства на відповідному ринку;
- вивченні умов господарювання в галузі та загальноекономічних умов;
- визначенні ресурсних й фінансових можливостей;
- урахуванню чинників конкуренції.

Другий і третій етапи припускають прямий взаємопов'язаний розрахунок статей звіту про фінансові результати і балансу підприємства на основі конкретних умов і завдань операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Укрупнено ці розрахунки містять:

- розподіл за місяцями всередині розрахункового періоду прогнозованого обсягу товарообороту, визначення надходження готівки в результаті реалізації товарів і інкасації дебіторської заборгованості та інших надходжень від операційної діяльності;
- визначення і розподіл за місяцями собівартості реалізованих товарів (виплат постачальникам й іншим кредиторам за поточними зобов'язаннями) та інших поточних витрат;
- оцінку необхідних і можливих змін у розмірі основних фондів, запасів товарно-матеріальних цінностей та інших активів;
- визначення можливостей залучення власного і позикового капіталу тощо.

Критичне вивчення попередніх прогнозних фінансових звітів на четвертому етапі дає можливість оцінити їх реалістичність. Для цього

необхідно обчислити основні фінансові коефіцієнти, що характеризують рівень ліквідності та платоспроможності, і порівняти їх із аналогічними коефіцієнтами за минулі періоди. Якщо отримані прогнозні значення показників ліквідності та платоспроможності торговельного підприємства не забезпечують вирішення поставлених цілей і завдань у короткостроковому періоді, то слід повернутися до проведених розрахунків і скоригувати їх у потрібному напрямі.

Як вже було зазначено, цей підхід широко представлений в економічній і фінансовій літературі, де детально викладено методики розрахунку прогнозних фінансових звітів [2-4].

Ми згодні з точкою зору доктора економічних наук В.В. Ковальова [5], що під час складання короткострокових прогнозів ліквідності та платоспроможності цей процес може бути спрощено за рахунок скорочення кола і укрупнення статей активів і пасивів балансу, що беруть участь у розрахунках. Це особливо актуально для підприємств торгівлі. Як відомо, забезпечення ліквідності балансу і поточна платоспроможність підприємства відбувається у разі виконання наступних умов:

$$\begin{cases} \text{НА} \leq \text{ВК} + \text{ДЗ} \\ \text{ТЗ} + \text{ДЗ}_\text{т} > \text{КК} + \text{КЗ}_\text{т}, \\ \text{ДЗ}_\text{р} \geq \text{КЗ}_\text{р} \\ \text{ГЗ} \geq 0 \end{cases} \quad (1)$$

або з урахуванням можливостей заміщення одних елементів оборотних активів іншими при відшкодуванні поточних зобов'язань система рівнянь може бути записана інакше – у вигляді одного співвідношення:

$$(\text{ТЗ} + \text{ДЗ}_\text{т} + \text{ДЗ}_\text{р} + \text{ГЗ}) > (\text{КК} + \text{КЗ}_\text{т} + \text{КЗ}_\text{р}), \quad (2)$$

де $\text{ДЗ}_\text{т}$ і $\text{КЗ}_\text{т}$ – відповідно товарна складова дебіторської та кредиторської заборгованостей;

$\text{ДЗ}_\text{р}$ і $\text{КЗ}_\text{р}$ – відповідно дебіторська і кредиторська заборгованості за розрахунками;

НА – необоротні активи; ВК – власний капітал; ТЗ – розмір товарних запасів; ГЗ – грошові засоби.

При цьому наведені співвідношення можуть бути індивідуалізовані залежно від видів діяльності підприємств. Так, у підприємств роздрібною торгівлі продовольчими товарами в системі рівнянь практично відсутня дебіторська заборгованість за товарами, визначну роль у складі оборотних активів відіграють запаси товарів, дебіторська забор-

гованість за розрахунками незначна і може повністю перекриватися відповідною кредиторською і тому подібне. У зв'язку з цим прогнозування майбутньої платоспроможності може зводитися до прогнозу складу джерел фінансування запасів. Наведемо деякі пояснення.

У короткостроковому періоді розвиток торговельного підприємства пов'язаний, перш за все, із відповідним зростанням і якісною зміною товарних запасів. Для покриття необхідного приросту запасів, який може бути викликаний також і інфляційними процесами, можуть бути використані різні джерела:

1) перерозподіл засобів між елементами оборотних активів без зміни їх загальної суми і суми валюти балансу. У цій ситуації загальний коефіцієнт ліквідності залишається без змін, змінюється лише склад оборотних активів у бік зниження рівня ліквідності за рахунок зменшення дебіторської заборгованості і коштів на розрахунковому рахунку;

2) використання додаткових засобів фінансування, коли збільшення запасів супроводжується зростанням оборотних активів. У цій ситуації підвищенню рівня платоспроможності сприятиме підвищення частки прибутку, отриманого в даному періоді, у формуванні приросту товарних запасів.

Виходячи з цього, схематично методика прогнозу платоспроможності торговельного підприємства на основі прогнозу джерел фінансування товарних запасів може бути представлена таким чином, описаним нижче.

На першому етапі здійснюється прогнозування майбутнього обсягу продажів. Далі визначається величина необхідних товарних запасів на кінець періоду з урахуванням змін товарообороту, рівня цін на товари і темпів інфляції. Це дозволить розрахувати їх приріст за період як різницю між запасами на кінець і початок періоду.

Важливим моментом прогнозу є оцінка можливостей формування чистого прибутку і підходів до його використання, виходячи з цілей і завдань підприємства. Тут можуть бути використані різні відомі методики [6], виходячи з конкретних умов функціонування підприємства.

Оцінка рівня використання прибутку для фінансування приросту товарних запасів дозволяє одночасно визначити і ступінь залучення додаткових фінансових коштів за рахунок зовнішніх джерел чи реалізації невикористаних необоротних активів.

Останній етап припускає перевірку проведених розрахунків із погляду зміни основних показників, характеризуючих ліквідність та платоспроможність підприємства. При незадовільних результатах, ви-

користовуючи метод імітаційного моделювання, слід внести необхідні й можливі корективи на всіх етапах прогнозу.

Умова підвищення рівня ліквідності та платоспроможності:

$$\text{Пр} / \Delta \text{ТЗ} > 0,5, \quad (3)$$

де Пр – розмір реінвестованого прибутку в прогнозованому періоді, тис. грн; $\Delta \text{ТЗ}$ – приріст запасів за прогнозований період, тис. грн.

Перевагами цієї методики є її простота, можливості використання на основі побудови електронних таблиць у середовищі типу *Excel* та ін., багатоваріантність розрахунків. Обмеженість її застосування обумовлена тією обставиною, що, як показали наші дослідження, для значної частини підприємств роздрібною торгівлі характерною межею є не тільки висока мобільність оборотних активів, але і достатньо висока мінливість у часі величини необоротних активів. З одного боку, інвестиції в необоротні активи реалізуються в досить стислі терміни (в межах одного року), з іншого боку, будівлі та устаткування, використовувані в торгово-технологічних процесах, можуть за необхідності досить швидко реалізовані. Ці властивості істотно впливають на склад всіх активів торговельних підприємств і перерозподіл джерел їх фінансування між оборотними і необоротними активами, що, безумовно, необхідно враховувати при оцінці майбутньої ліквідності та платоспроможності підприємств. Таким чином, прогноз ліквідності та платоспроможності підприємств торгівлі на основі оцінки джерел фінансування товарних запасів доцільний у дуже короткому періоді (оперативному режимі: декада, місяць, квартал), коли розмір необоротних активів залишається стабільним.

Висновки. Наведена методика є частиною нашого дослідження у напрямку оцінки майбутньої ліквідності підприємств роздрібною торгівлі. Подальші наші дослідження спрямовуватимуться на оцінку ймовірного рівня платоспроможності підприємств торгівлі з залученням прогнозованої форми звітності про рух грошових коштів.

Список літератури

1. Беа, Ф. К. Экономика предприятия [Текст]: учебник для вузов / Ф. К. Беа, Э. Дихгла, М. Швайтцера ; пер. с нем. А. П. Павлова [и др.]. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 928 с.
2. Бутейко, В. Оборотный капитал предприятия. Прогнозирование статей финансовой отчетности [Текст] / В. Бутейко // Справочник экономиста. – 2006. – июнь. – С. 77–84.
3. Біла, О. Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств [Текст] / О. Г. Біла // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 112–118.

4. Марцин, В. С. Планування як основна складова процесу фінансової діяльності [Текст] / В. С. Марцин // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 23–31.

5. Ковалев, В. В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 768 с.

6. Мазаракі, А. А. Економіка торговельного підприємства [Текст] : підручник для вузів / А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко ; під ред. проф. Н. М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.

7. Брігхем, С. Ф. Основи фінансового менеджменту [Текст] / С. Ф. Брігхем ; пер. з англ. В. Біленький [та ін.] ; наук. ред. проф. О. Д. Василик, проф. О. Д. Заруба. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.

Отримано 30.03.2011. ХДУХТ, Харків.

© Н.О. Власова, Т.С. Пічугіна, П.В. Смірнова, 2011.

УДК 658.1:338.2

В.А. Гросул, д-р екон. наук

Р.М. Бугріменко, канд. екон. наук

Т.М. Кротенко, здобувач

СУТНІСТЬ ТА МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Узагальнено накопичений досвід та визначено сутність категорії «економічна безпека торговельного підприємства».

Обобщен накопленный опыт и определена сущность категории «экономическая безопасность торгового предприятия».

The accumulated experience is generalized and essence of category is certain «economic security of point-of-sale enterprise».

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток національної економіки, еволюція ринкових відносин, відкритість ринків країни для світової економічної спільноти, стимулює зростання рівня конкуренції не лише на зовнішніх, але й на внутрішніх ринках. На сучасному рівні розвитку конкуренції, для вітчизняних підприємств на перший план виходить проблема створення та збереження конкурентних переваг, використання яких дозволить їм забезпечити ефективність економічної діяльності. Разом із тим, створення та збереження підприємствами конкурентних переваг лише за рахунок матеріальних і фінансових ресурсів є неможливим, оскільки ці ресурси, у своїй більшості, обмежені. З огляду на це, необхідним може вважатися удосконалення підходів до управління діяльністю підприємства за рахунок