

УДК 658.153:330.13:658.87

Н.О. Власова, канд. екон. наук, проф.

П.В. Смірнова, викл.

Т.В. Бельчук, магістр

**ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТАНУ
ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ
З ПОКАЗНИКАМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
АКТИВІВ І ПАСИВІВ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Досліджено взаємозв'язок показників ліквідності та платоспроможності з основними показниками ефективності використання активів і пасивів підприємств роздрібною торгівлю. Визначено рівень залежності між цими показниками, який склався в сучасних умовах розвитку галузі.

Исследована взаимосвязь показателей ликвидности и платежеспособности с основными показателями эффективности использования активов и пассивов предприятий розничной торговли. Определена степень зависимости между этими показателями, которая сложилась в современных условиях развития отрасли.

Intercommunication of indexes of liquidity and solvency with the basic indexes of efficiency of the assets and liabilities use of retail business enterprises is explored. The degree of dependence between these indexes, which was folded in the modern terms of development of industry is certain.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансове становище підприємства, його ліквідність та платоспроможність безпосередньо залежать від того, наскільки швидко кошти, вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші. Спільне використання інформації «бухгалтерського балансу» та «звіту про фінансові результати» дозволяє об'єднати оцінку ліквідності та платоспроможності з ефективністю та прибутковістю використання активів і пасивів. Значення аналізу оборотності полягає в тому, що він дозволяє побачити картину фінансового стану підприємства в динаміці. Якщо традиційні показники ліквідності дозволяють оцінити співвідношення оборотних активів та короткострокових пасивів у статичі, то аналіз їх оборотності дозво-

ляє встановити причини, які обумовили ту або іншу зміну показників, а також їх тенденції. Відповідно до цього важливим моментом під час оцінки фінансового стану підприємств торгівлі є необхідність врахування ступеня оптимізації співвідношення між показниками ліквідності та платоспроможності й показниками ефективності використання активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки фінансового стану підприємств присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних вчених [1-4], в яких, в основному, окремо розглядаються ті чи інші аспекти аналізу ліквідності та платоспроможності, що базуються на інформації бухгалтерського балансу. У проведених дослідженнях, зокрема для підприємств торгівлі, не розглядаються питання взаємозв'язку рівня ліквідності та платоспроможності з оборотністю активів, пасивів та їх елементів.

Мета та завдання статті. У зв'язку з вищезазначеного метою статті є дослідження та визначення рівня залежності показників ліквідності та платоспроможності й показників ефективності використання активів підприємств роздрібної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному випадку оборотність коштів, вкладених у майно, може оцінюватися швидкістю обороту або періодом обороту. Показники оборотності характеризують якість, а також ліквідність елементів поточних активів (запасів і дебіторської заборгованості), тому що вони виражають швидкість, з якою вони можуть бути обернені в готівку. Швидкість продажів конкретного товару, під закупівлю якого береться кредит, є також важливим показником для оцінки кредитоспроможності торговельних підприємств. Швидкість продажів є додатковою гарантією для банківських службовців від виникнення ризику збуту.

У роздрібній торгівлі основне місце в складі поточних активів займають товарні запаси, метою формування яких є не підтримка достатнього обсягу ліквідних коштів, а забезпечення необхідного рівня продажів. У разі недостатнього розміру товарних запасів, обсяг продажів буде падати. У разі надлишкових запасів будуть зростати витрати та втрати, пов'язані з їх зберіганням. І в першому, і в другому випадку підприємство буде втрачати прибуток, який і є метою інвестицій у даний елемент матеріальних цінностей.

Якість товарних запасів характеризує здатність підприємства використовувати й ліквідувати їх без втрат. В умовах прискореної ліквідації метою є відшкодування витрат. За нормального ходу справ запаси повинні бути продані із прибутком. У процесі реалізації товарних запасів підприємство отримує грошові кошти для відшкодування витрат

(поточних зобов'язань) і формування прибутку. Реалізовані витрати завжди зменшують суму чистих надходжень. При нормальному функціонуванні торговельних підприємств відшкодування поточних зобов'язань не може бути здійснено за рахунок істотного зменшення товарних запасів, тому що це призведе до зниження обсягу продажів.

Для підприємств торгівлі, які реалізують товари в кредит, на стан ліквідності оборотних активів впливають якість і оборотність дебіторської заборгованості. Якість дебіторської заборгованості визначається ймовірністю її повернення без втрат. Показником даної ймовірності є ступінь відповідності строків заборгованості умовам платежу, установленим договором між підприємством і покупцем. Оборотність дебіторської заборгованості характеризує швидкість її погашення, тобто швидкість, з якою вона інкасується, перетворюється в кошти. Іншими словами оборотність дебіторської заборгованості є одночасно й показником її ліквідності.

У процесі оцінки ліквідності дебіторської заборгованості варто мати на увазі, що тривалість періоду інкасування багато в чому визначається стратегією збуту торговельного підприємства. У випадках, коли підприємство допускає затримки платежів покупців, що забезпечують їм більш високий прибуток; коли підприємство виводить нову продукцію на ринок; коли продажі здійснюються з використанням надлишкових потужностей; коли конкуренція на даному ринку є найбільш гострою – вирішуються завдання оптимізації періоду інкасування з точки зору обсягів реалізації та одержання прибутку [3]. Але й у цих ситуаціях не знижується роль оцінки ліквідності.

Для розрахунків загального періоду обігу запасів, тобто періоду перетворення їх у готівку необхідно період інкасування товарної дебіторської заборгованості додати до числа днів, необхідних для продажу запасів. Цей період інакше називається операційним циклом.

Дослідження стану та взаємозв'язку оборотності активів та пасивів з показниками ліквідності та платоспроможності було проведено на прикладі сукупності підприємств роздрібної торгівлі продовольчими товарами м. Харкова. Тридцять сім підприємств було поділено на три групи за розміром торговельної площі: невеликі (НП), середні (СП), великі (ВП). У табл. 1 представлено показники оборотності елементів оборотних активів та поточних зобов'язань вибіркової сукупності підприємств.

Отримані дані дозволяють відзначити, що з погляду тривалості одного обороту товарних запасів:

– найбільш ліквідними є запаси товарів у групі невеликих підприємств, де середня швидкість їх обороту стабільно тримається на рівні

35-36 днів. Проте у рамках групи даний показник значно коливається, що свідчить про невисоку стабільність малих форм торговельних підприємств на споживчому ринку;

– повільніше за все обертаються товарні запаси в групі середніх підприємств, хоча протягом трьох років вона прискорилася в середньому на 3,5 дні. Для цієї групи також характерним є великий розкид значень;

– середні значення оборотності запасів, що прискорюється наприкінці періоду, однак, менші, ніж середні за сукупністю, мають великі підприємства. У цілому в межах цієї групи має місце істотно менший розмах значень даного показника, що зумовлено найбільш високою їх стабільністю. Відносно менша швидкість обороту запасів у великих підприємствах порівняно з невеликими підприємствами зумовлена більш різноманітним асортиментом товарів, що пропонуються покупцям.

Таблиця 1 – Показники оборотності оборотних активів та поточних зобов'язань за групами підприємств роздрібної торгівлі

Групи підприємств	Тривалість одного обороту елементів оборотних активів, дні								
	ТЗ			ДЗ			ТЗ+ДЗ		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
НП	35,5	36,3	35,2	12,9	12,6	13,6	48,4	48,9	48,8
СП	77,1	75,2	73,5	43,8	46,9	47,5	121	122	121
ВП	47,1	44,2	42,4	13,6	14,6	14,2	60,7	58,9	56,3
Усього	53,9	51,1	49,2	21,0	22,0	21,8	74,9	73,1	71,0
Групи підприємств	Тривалість одного обороту елементів поточних зобов'язань, дні								
	КЗ (кредиторська заборгованість)			КК (короткострокові кредити)			У цілому ПЗ		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
НП	36,0	35,8	36,5	2,9	2,6	2,3	38,9	38,4	38,8
СП	148	143	135	3,7	3,6	3,4	151	146	139
ВП	50,2	48,9	48,7	4,1	3,4	3,0	54,3	52,3	51,7
Усього	73,3	70,0	67,9	4,0	3,4	3,1	77,2	73,5	71,0

Швидкість обороту дебіторської заборгованості, що у цілому має тенденцію до зниження, найбільш низька в групі середніх підприємств. При цьому тривалість її обороту майже у 3-4 рази вище, ніж у групах невеликих та великих підприємств. Настільки значні розбіжності зв'язані, по-перше, з відсутністю товарної дебіторської заборгованості у більшій частині невеликих та великих підприємств, а, по-друге, фінансо-

ва нестійкість багатьох середніх підприємств змушує їх авансувати поставальників у разі придбання товарних запасів.

Співвідношення тривалості обороту товарних запасів та дебіторської заборгованості визначають розходження в тривалості операційного циклу в різних групах підприємств (ТЗ + ДЗ) у табл. 1).

Як показали попередні дослідження, ліквідність поточних активів значною мірою визначається їх структурою [5]. У зв'язку із цим певний інтерес у процесі оцінки ліквідності є використання індексу ліквідності (Іл), що був уперше запропонований А.Н. Finney [2] та інтерпретований нами у такий спосіб:

$$I_l = (O_{тз} \cdot Ч_{тз} + O_{дз} \cdot Ч_{дз} + O_{к} \cdot Ч_{к}), \quad (1)$$

де $O_{тз}$, $O_{дз}$ – оборотність товарних запасів та дебіторської заборгованості в днях обороту; $O_{к}$ – оборотність коштів, $O_{к} = 1,0$; $Ч_{тз}$, $Ч_{дз}$, $Ч_{к}$ – частка товарних запасів, дебіторської заборгованості й коштів у загальній сумі оборотних активів, частки одиниці.

Індекс ліквідності в системі оцінки може використовуватися лише у взаємозв'язку з іншими показниками: коефіцієнтами ліквідності, показниками оборотності елементів оборотних активів. Індекс, що виражається в днях, добре використовувати при вивченні динамічних процесів. При цьому його збільшення свідчить про зниження ліквідності й навпаки. Розглянемо даний показник у вибірковій сукупності підприємств роздрібно́ї торгівлі (табл. 2).

Таблиця 2 – Індекс ліквідності оборотних активів за групами підприємств вибіркової сукупності

Групи підпр.	2005	2006	2007
НП	28,90	29,53	27,98
СП	64,29	63,78	62,65
ВП	39,42	37,08	35,87
В цілому	44,43	42,38	40,98

дні

Індекс ліквідності відображає зміну рівня ліквідності оборотних активів під впливом двох факторів: швидкості обороту й структури оборотних активів. Як свідчать дані таблиці 2, в усіх групах підприємств у середньому зростає рівень ліквідності. При цьому, якщо в групах невеликих і середніх підприємств, в основному, впливають структурні зміни, то в групі великих позитивно впливають обидва фактора.

Такий висновок можна зробити, вивчаючи показники, представлені не тільки в табл. 2, але й у табл. 1.

Рівень ліквідності та платоспроможності підприємства визначається не тільки станом ліквідності його активів, але складом і швидкістю руху поточних зобов'язань. Слід зазначити, що при нормальному ході роботи підприємства поточні зобов'язання не погашаються, а скоріше рефінансуються. При стабільному обсязі продажів розмір поточних зобов'язань також буде перебувати на стабільному рівні, у разі зростання обороту виникає потреба в додатковому їх збільшенні. Інакше кажучи, тенденції в розвитку товарообороту визначають майбутній розмір поточних зобов'язань.

Поточні зобов'язання, також як і дебіторська заборгованість, є неоднорідними за своїм складом. Найбільш невідкладними є зобов'язання по розрахунках з бюджетом, позабюджетними фондами, оплаті праці й т. ін. Кредиторська заборгованість перед постачальниками, що у торговельних підприємствах займає близько 90,0%, має інший ступінь терміновості. Тривалі та постійні зв'язки з постачальниками, їх зацікавленість у реалізації своєї продукції допускають відстрочку й перегляд договірних умов у періоди фінансової напруженості торговельних підприємств.

Що стосується короткострокового кредитування товарних запасів з боку банків, то використання відкритих кредитних ліній забезпечує постійний рух грошових коштів в процесі реалізації товарів.

У зв'язку з вищесказаним оборотність короткострокових зобов'язань є характеристикою, що не визначає рівень їх терміновості, а визначає швидкість їх руху. При розрахунках показників оборотності поточних зобов'язань їх середній розмір за період повинен співвідноситися з обсягом закупівель у цінах собівартості. Для розрахунку останнього показника обсяг продажів у цінах собівартості, що відображається в «звіті про фінансові результати», варто скоректувати на величину зносу й інших негрошових виплат, а також на зміну товарних запасів за період.

У таблиці 1 наведено інформацію про швидкість обороту короткострокових зобов'язань у підприємствах роздрібною торгівлі досліджуваної сукупності. Вона дозволяє відзначити, що в цілому оборотність короткострокових зобов'язань протягом трьох років прискорюється у всіх групах підприємств. І тільки в невеликих підприємствах тривалість обороту короткострокової заборгованості незначно збільшилася. Співвідношення середніх показників за групами відповідають відзначеним вище співвідношенням швидкості обороту товарних запасів та дебіторської заборгованості, що цілком логічно. Проте, якщо у невеликих і ве-

ликих підприємств період обороту немонетарних складових оборотних активів у середньому вище швидкості обороту короткострокових зобов'язань, то в групі середніх картина протилежна: тривалість обороту кредиторської заборгованості вище тривалості операційного циклу.

Розглянемо деякі аспекти формування операційного циклу торговельного підприємства. Операційний цикл – це процес обігу коштів, що повторюється у часі, та складається із трьох основних етапів:

- придбання товарно-матеріальних цінностей у постачальників;
- реалізації товарів споживачам;
- одержання коштів від реалізації товарів.

На першому етапі одночасно із придбанням товарів у підприємства формується кредиторська заборгованість. Другий етап за умови надання покупцям комерційного кредиту, відстрочення платежу, пов'язаний зі створенням дебіторської заборгованості, інкасація якої здійснюється на третьому етапі. При продажі товарів у роздрібній торгівлі без надання кредиту останні два етапи збігаються у часі.

У реальному житті ці процеси протікають одночасно, що дозволяє оцінювати тривалість операційного циклу на основі середніх показників швидкості обороту складових оборотних активів та кредиторської заборгованості за певний період часу. Різниця між середньою тривалістю операційного циклу й середньою тривалістю обороту кредиторської заборгованості характеризує фінансовий цикл підприємства, що характеризує період повного обігу коштів, інвестованих в оборотні активи, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за отриманими товарами, і закінчуючи інкасацією дебіторської заборгованості [4].

У таблиці 3 представлені дані про розмір фінансового циклу в днях для груп підприємств роздрібною торгівлі продовольчими товарами. Якщо в цілому за вибіркою середні дані про тривалість фінансового циклу свідчать про наближення операційного циклу до рівноважного, коли швидкість обороту товарних запасів і дебіторської заборгованості практично збігаються зі швидкістю руху кредиторською заборгованістю, то для групи середніх підприємств характерним є надлишковий операційний цикл, за якого розміри кредиторської заборгованості істотно перевищують потреби у фінансуванні товарних запасів та дебіторської заборгованості. Прагнуть до оптимального рівноважного стану операційного циклу підприємства, що входять у групу великих: про це свідчать середні значення в цілому за групою. Невеликі підприємства мають більшу схильність до стабільного формування дефіцитного операційного циклу, коли кредиторської заборгованості не вистачає для покриття всієї потреби в нефінансових елементах оборотних активів.

**Таблиця 3 – Тривалість фінансового циклу
за групами підприємств вибіркової сукупності**

(дні)

Групи підприємств	2005	2006	2007
НП	12,45	13,13	12,33
СП	-26,58	-20,41	-14,24
ВП	10,52	9,95	7,92
Усього	1,64	3,11	3,08

**Таблиця 4 – Динаміка роздрібного товарообороту
за групами підприємств вибіркової сукупності**

тис. грн

Групи підпр.	2005	2006	2007	% роста
НП	7164,55	7277,9	7360,1	102,7
СП	33362,73	34119	34737,3	104,1
ВП	94172,0	104042,3	108815,8	115,6
Разом	134699,3	145439,2	150913,2	112,0

На тривалість фінансового циклу, у першу чергу, впливають тривалість операційного циклу; стан кон'юнктури на ринках закупівлі та реалізації товарів; рівень інфляції; темпи росту товарообігу та ін. У зв'язку із цим, швидкість реалізації товарів значною мірою визначає рівень як товарної, так і позикової ліквідності торговельного підприємства. Тому важливим показником в оцінці роботи підприємства є динаміка продажів, що у цілому характеризує положення, яке займає підприємство на ринку. У таблиці 4 представлено динаміку роздрібного товарообігу за групами підприємств, що підтверджує високу активність великих підприємств на споживчому ринку, при зваженій політиці формування оборотних активів та поточних зобов'язань. Невеликі й середні підприємства за відносно невисоких темпів зростання товарообороту поступово втрачають свої позиції на ринку. При цьому, якщо невеликі підприємства дотримуються консервативних підходів до управління ліквідністю, то підприємства, що входять у групу середніх, здебільше схильні до ризикованих ситуацій у цьому напрямку.

Висновки. Вивчення можливостей використання «Звіту про фінансові результати» у сукупності з даними балансу дало можливість підтвердити взаємозв'язок характеристик ліквідності та платоспроможності з ефективністю процесів використання елементів активів і пасивів у підприємствах торгівлі як на теоретичному рівні, так і в реальній

дійсності. Виявлені залежності потрібно враховувати під час прийняття рішень, щодо оптимізації рівнів ліквідності та платоспроможності підприємств торгівлі.

Список літератури

1. Анализ финансовой отчетности [Текст] : учеб. пособие / Е. И. Бородин [и др.] ; под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник. – 2-е изд. – М. : ОМЕГА-Л, 2006. – 408 с.

2. Бернштейн, Л. А. Анализ финансовой отчетности : теория, практика и интерпретация [Текст] / Бернштейн Леопольд А. ; пер. с английского О. В. Скачкова [и др.] ; [научн. ред. перевода И. И. Елисеева]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 624 с.

3. Смачило, В. Управление дебиторской задолженностью [Текст] / В. Смачило, Е. Дубровская // Финансовый директор. – 2007. – № 5. – С. 47–53.

4. Бланк, И. А. Торговый менеджмент [Текст]/ И. А. Бланк. – 2-е изд. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.

5. Смирнова, П. В. Особливості використання коефіцієнтного аналізу ліквідності та платоспроможності на підприємствах роздрібно́ї торгівлі [Текст] / П. В. Смірнова, Н. О. Власова // ВІСНИК ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського : зб. наук. пр. – 2008. – Вип. 3(39). – С. 212–220.

Отримано 15.03.2009. ХДУХТ, Харків.

© Н.О. Власова, П.В. Смірнова, Т.В. Бельчук, 2009.

УДК 658.87:686.86

К.А. Корженко, асп.

ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ НА РИНКУ КАНЦЕЛЯРСЬКИХ ТОВАРІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Розглянуто діяльність підприємств роздрібно́ї торгівлі на ринку канцелярських товарів. Запропоновано науково обґрунтовані підходи щодо усунення проблем торговельної діяльності підприємств даної галузі.

Рассмотрена деятельность предприятий розничной торговли на рынке канцелярских товаров. Предложены научно обоснованные подходы ликвидации проблем торговой деятельности в данной сфере.

Activity of the enterprises of retail trade in the market of the writing goods is considered. Scientifically well-founded approaches of liquidation of problems of trading activity in the given sphere are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У статті розглянуто проблему уповільнення розвитку середніх та малих торговельних