

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ

МЕЛЬНИК ЛАРИСА ОЛЕКСІЇВНА

УДК 658.14.012:658.87

**ЕФЕКТИВНІСТЬ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ
РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Спеціальність 08.07.05 – економіка торгівлі та послуг

АВТОРЕФЕРАТ

дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Харків – 2006

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана в Харківському державному університеті харчування та торгівлі Міністерства освіти і науки України.

Науковий керівник: кандидат економічних наук, професор

Власова Наталія Олексіївна,

Харківський державний університет харчування та

торгівлі, завідувач кафедри економіки підприємств харчування та

торгівлі

Офіційні опоненти: доктор економічних наук, професор

Глущенко Віктор Володимирович,

Харківський національний університет

ім. В.Н. Каразіна,

завідувач кафедри фінансів та кредиту

кандидат економічних наук, доцент

Міценко Наталія Григорівна,

Львівська комерційна академія,

завідувач кафедри економіки підприємства

Провідна установа: Донецький державний університет економіки та

торгівлі ім. М. Туган-Барановського,

кафедра економіки підприємства,

Міністерство освіти і науки України, м. Донецьк

Захист відбудеться “23” червня 2006 р. о 10⁰⁰ годині на засіданні спеціалізованої вченої ради К 64.088.02 Харківського державного університету харчування та торгівлі за адресою: 61051, м. Харків, вул. Клочківська, 333, ауд. 45.

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Харківського державного університету харчування та торгівлі за адресою: 61051, м. Харків, вул. Клочківська, 333.

Автореферат розісланий “15” травня 2006 р.

Учений секретар

спеціалізованої вченої ради

Н.Л. Савицька

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Однією з галузей економіки України, що найбільш стрімко розвивається в сучасних умовах, є торгівля, обсяг обігу якої щорічно зростає на 10 - 20 %. У цій галузі використовується більше 7 % необоротних і 35 % оборотних активів народного господарства країни. Торгівля знаходиться на одному із перших місць за залученням інвестиційних ресурсів. Бурхливий розвиток галузі зумовлює підвищення ролі кредитних ресурсів як важливого джерела фінансування підприємств. Проте останнім часом спостерігається досить низький рівень обсягу та якості використання кредитних коштів підприємствами торгівлі, що зумовлено, з одного боку, недостатнім розвитком кредитного ринку України, а з іншого – відсутністю адекватного інструментарію, який забезпечує ефективність процесу кредитування підприємств, враховуючи галузеву специфіку формування капіталу. Вказані аспекти визначають актуальність наукових досліджень в галузі підвищення ефективності залучення і використання кредитних ресурсів в підприємствах торгівлі.

Окремі проблеми формування та використання кредитних коштів досліджували такі зарубіжні вчені-економісти: Сміт А., Рікардо Д., Шумпетер Й., Модільяні Ф., Міллер М., Бриггем Ю., Ван Хорн Дж.К., Гарнер Д., Уілсон П. та ін. Питання оцінки ефективності кредитування в процесі господарської діяльності підприємств розглядали в своїх працях Балабанов І.Т., Ковальов В.В., Крутик А.Б., Крейніна М.М., Савчук В.П., Стоянова О.С., Лаврушин О.І., Терещенко О.О., Глущенко В.В. та ін. Дослідження безпосередньо в торгівлі за цим напрямком здійснювали вітчизняні вчені: Бланк І.О., Мазаракі А.А., Ушакова Н.М., Лігоненко Л.О., Іванчук Р.А. та ін.

Аналіз опублікованих праць і практика господарської діяльності на підприємствах свідчать про недостатню розробку принципово важливих питань, пов'язаних з узагальненням та систематизацією напрямків оцінки умов залучення й ефективності використання кредитних ресурсів, методичних рекомендацій для побудови ефективної політики залучення кредитних ресурсів з урахуванням сучасних умов функціонування підприємств торгівлі.

Актуальність проблем підвищення ефективності кредитування, недостатність їх теоретичного розгляду та практичного застосування на підприємствах торгівлі зумовили вибір теми дисертаційної роботи, мету, завдання та напрямки дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі Харківського державного університету харчування та торгівлі, зокрема, за темами: № 14-01-03Б “Фінансова стійкість підприємств торгівлі” (особистий внесок здобувача полягає у формулюванні критеріїв оцінки ліквідності та платоспроможності суб'єктів господарювання); № 16-04-04Б, державний реєстраційний № 0104U002587 “Пріоритетні напрямки розвитку внутрішньої торгівлі України в сучасних умовах ринкової трансформації галузі” (особистий внесок здобувача по-

лягає у дослідженні впливу факторів розвитку загального стану сучасної економіки України на діяльність суб'єктів господарювання); № 10-04-06Б, державний реєстраційний № 0104U002581 “Антикризове управління підприємством роздрібною торгівлі” (особистий внесок здобувача полягає в обґрунтуванні комплексної оцінки кредитоспроможності суб'єктів господарювання).

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є обґрунтування теоретичних положень та розробка наукових і практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективності процесу кредитування в підприємствах роздрібною торгівлі.

Для досягнення поставленої мети в дисертації визначено такі завдання:

- узагальнити й уточнити поняття “кредит”, “позичка”, “позика”, “кредитування”, систематизувати існуючі ознаки, принципи та функції кредиту;
- визначити та систематизувати форми і види кредиту;
- встановити зміст процесу оцінки ефективності кредитування підприємств торгівлі;
- виявити основні тенденції розвитку кредитного ринку України й охарактеризувати їхній вплив на стан кредитування підприємств торгівлі;
- дослідити стан і особливості формування капіталу, оцінити ефективність залучення та використання кредитних ресурсів підприємствами роздрібною торгівлі;
- розробити методичний інструментарій комплексної оцінки кредитоспроможності підприємств роздрібною торгівлі;
- обґрунтувати зміст та етапи розробки ефективної політики залучення кредитних ресурсів підприємствами роздрібною торгівлі.

Об'єктом дослідження дисертаційної роботи є процес залучення та використання кредитних ресурсів підприємствами роздрібною торгівлі.

Предметом дослідження є ефективність процесу кредитування підприємств роздрібною торгівлі.

Методи дослідження. У роботі використано як загальнонаукові, так і спеціальні методи дослідження. Для уточнення понятійного апарату, визначення класифікаційних ознак форм і видів кредиту, змісту процесу оцінки ефективності кредитування підприємств торгівлі застосовано методи абстракції, аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення. Для оцінки впливу кредитного ринку України на фінансову діяльність підприємств, стану та особливостей формування капіталу, ефективності залучення та використання кредитних ресурсів підприємствами роздрібною торгівлі використані аналітичні та статистичні методи, а саме: вибіркового спостережень, угруповань, середніх величин, порівняльного аналізу, графічний, систематизації та узагальнення. Факторний аналіз показників фінансової діяльності проведено за допомогою кореляційного аналізу і методу ланцюгових підстановок. Під час обґрунтування методичного інструментарію щодо оцінки кредитоспроможності та формування ефективної політики залучення кредитних ресурсів підприємств ро-

здрібної торгівлі були використані спеціальні методи: експертних оцінок, інтегрування, рейтингових оцінок. Теоретичну та методологічну основу дослідження становлять фундаментальні положення економічної теорії, законодавчі та нормативні акти України, монографії, наукові статті вітчизняних, зарубіжних вчених з цієї проблеми. Інформаційною базою дослідження є офіційна інформація Державного комітету статистики України, дані статистичної та фінансової звітності підприємств роздрібної торгівлі, матеріали анкетування, дані мережі Інтернет, власні аналітичні розрахунки. Обробка даних здійснювалася з використанням сучасних інформаційних технологій.

Наукова новизна одержаних результатів дисертаційного дослідження полягає в розвитку та уточненні теоретичних положень, науково-обґрунтованій розробці рекомендацій щодо забезпечення ефективності залучення і використання кредитних ресурсів підприємствами роздрібної торгівлі.

У процесі дослідження отримано такі найсуттєвіші результати:

уперше:

- науково обґрунтована сутність ефективності кредитування з боку позичальника на основі принципу раціональності та визначення інтересів суб'єктів кредитних відносин, виділені основні етапи її оцінки (ефективність залучення, ефективність використання), які розкриваються через визначення критеріїв (вартість кредитних ресурсів, оборотність, доходність, ризик). Відповідно до критеріїв згрупована система показників оцінки процесу кредитування. Це дає можливість підвищити ефективність процесів залучення та використання кредитних ресурсів;

удосконалено:

- понятійний апарат, а саме: доведена тотожність понять “кредит”, “позичка”, “позика” на основі виділених базових принципів та ознак кредитування; на основі системності кредитних відносин виділено й уточнено поняття “кредитування”; розмежовані та систематизовані принципи, ознаки, функції, враховуючи їх значимість при визначенні сутності кредиту як економічної категорії, що дозволяє системно розглядати процес кредитування;

- класифікацію форм і видів кредиту підприємств роздрібної торгівлі, в основу якої покладено сутнісні характеристики кредитних відносин (об'єкт, суб'єкт, поверненість, терміновість, платність, цільове використання, забезпеченість). Це дає можливість підвищити обґрунтованість прийняття рішень щодо вибору видів кредитування, виходячи із цілей розвитку та потреб підприємств торгівлі;

- методичний інструментарій, що дозволяє комплексно оцінити рівень кредитоспроможності підприємств роздрібної торгівлі на основі виділення якісних (рівень управління, маркетингова спрямованість) та кількісних (фінансовий стан) параметрів, враховуючи галузеву специфіку господарювання; обґрунтовано використання методів експертної, рейтингової та інтегральної оці-

нок, що дозволяє визначити сильні й слабкі сторони діяльності підприємства та можливість залучення кредитів;

набули подальшого розвитку:

- визначення структури капіталу підприємств роздрібної торгівлі з урахуванням обґрунтованого співвідношення ефекту фінансового важеля, економічної рентабельності та вартості позикового капіталу, відповідно до умов кредитування;

- зміст та етапи розробки політики залучення кредитних ресурсів із різних джерел і в різних формах відповідно до потреб в позиковому капіталі та цілей розвитку підприємств роздрібної торгівлі, що дозволяє підвищити ефективність кредитування й обґрунтованість управлінських рішень.

Практичне значення одержаних результатів. Запропоновані в дисертації методичні підходи та рекомендації дозволяють у процесі управління підприємствами роздрібної торгівлі підвищити ефективність їхнього кредитування. Практичне значення мають такі розробки: система критеріїв та показників оцінки ефективності залучення й використання кредитних ресурсів підприємствами торгівлі; методичні рекомендації для побудови прийнятної фінансової структури капіталу з урахуванням ефекту фінансового важеля; методика комплексної оцінки рівня кредитоспроможності підприємства роздрібної торгівлі на підставі якісних та кількісних критеріїв, з урахуванням різних за строком форм залучення кредитних коштів і галузевих особливостей формування капіталу; технологія розробки ефективної політики залучення кредитних ресурсів у підприємствах роздрібної торгівлі.

Наукові результати дисертаційної роботи знайшли практичне застосування в діяльності підприємств роздрібної торгівлі м. Харкова: ТОВ "Магазин "Качановський" (акт про впровадження № 2 від 12.09.2005 р.), ТОВ "Данилевський" (акт про впровадження № 3 від 20.10.2005 р.); Торговельного підприємства №1 Золочівської райспоживспілки (акт про впровадження № 6 від 4.10.2005 р.); Головного управління економіки Харківської обласної державної адміністрації (довідка про впровадження № 04-14/428 від 28.10.2005 р.). Окремі положення дисертаційного дослідження використовуються в навчальному процесі ХДУХТ під час викладання дисциплін: "Фінанси підприємств", "Фінансовий менеджмент", "Економіка та планування в підприємствах торгівлі", "Кредитування підприємств торгівлі" (акт про впровадження від 26 вересня 2005 р.).

Особистий внесок здобувача. Теоретичні обґрунтування, практичні розробки, висновки та рекомендації, що містяться в роботі, отримані автором самостійно на основі аналізу та узагальнення теоретичного й практичного матеріалу. Особистий внесок здобувача у праці [7] полягає в обґрунтуванні класифікаційних ознак форм і видів кредиту з урахуванням особливостей функціонування підприємств роздрібної торгівлі в сучасних умовах.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дослідження обговорювались на VI Міжнародній науково-практичній конференції “Наука й освіта '2003” (Дніпропетровськ-Донецьк-Харків, 2003 р.); Міжнародній науково-практичній конференції “Актуальні аспекти формування національного продовольчого ринку України” (Полтава, 2003 р.); науково-практичних конференціях професорсько-викладацького складу Харківського державного університету харчування та торгівлі в 2003-2005 рр.: Міжнародній науково-практичній конференції, присвяченій 65-річчю з дня народження д.т.н., проф., члена-кор. ВАСГНІЛ Беляєва М.І., “Управлінські та технологічні аспекти розвитку підприємств харчування та торгівлі”, 2003 р., Всеукраїнській науково-практичній конференції “Актуальні аспекти харчових технологій і розвитку підприємств торгівлі та ресторанного господарства”, 2004 р., Всеукраїнській науково-практичній конференції “Прогресивна техніка та технології харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг”, 2005 р.; Міжнародній науково-практичній конференції “Дні науки ‘2005” (Дніпропетровськ, 2005 р.); Міжнародній науково-практичній конференції “Розвиток економіки в трансформаційний період: глобальний та національний аспекти” (Запоріжжя, 2005 р.).

Публікації. Основні результати дисертаційного дослідження викладено в 10 наукових працях загальним обсягом 2,38 друк. арк., з яких 7 статей – у наукових фахових виданнях, із них 2 – у наукових журналах, та 3 тези доповідей конференцій.

Структура та обсяг дисертаційної роботи. Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 159 сторінках машинопису. Робота містить 13 рисунків, 58 таблиць, 11 додатків обсягом 72 сторінки, список використаних джерел із 155 найменувань обсягом 13 сторінок.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЇ

У **вступі** обґрунтовується актуальність теми дисертації, формулюється мета, завдання, предмет, об’єкт дослідження, визначається наукова новизна, теоретична та практична цінність результатів.

У **першому розділі “Основні теоретичні положення процесу кредитування підприємств торгівлі”** розглядається система категорій і понять, пов’язаних із розумінням економічної природи кредиту та кредитування; визначаються та систематизуються форми й види кредиту, доступні підприємствам; обґрунтовується сутність та зміст процесу оцінки ефективності кредитування підприємств торгівлі.

Проникнення кредитних відносин в усі сфери господарського життя на сучасному етапі розвитку економіки зумовлює необхідність в узагальненні та уточненні сутності понять “кредит”, “позичка”, “позика”. Узагальнення та систематизація різних точок зору вчених дозволили виділи-

ти їхні сутнісні характеристики – об’єкт, суб’єкти, ознаки та принципи. Об’єктом є позиковий капітал; суб’єктами – кредитори та позичальники. До ознак віднесені: грошова природа кредиту; наявність високого рівня довіри між учасниками кредитних відносин; добровільність, рівноправність і співпадання економічних інтересів учасників кредитної угоди; економічна самостійність учасників кредитування; одержання економічних вигод учасниками кредитних відносин; економічна відповідальність учасників за своїми обов’язками; незмінність права власності на позиковий капітал; вартісна природа; капіталізація вільної вартості; перервність і дискретність на мікро- та макроекономічному рівнях. На основі значущості у визначенні сутності понять “кредит”, “позичка”, “позика” уточнена ієрархічність принципів та запропонована така їх послідовність, а саме: поверненість → терміновість → платність → цільове використання → забезпеченість. Проведена систематизація дозволила визначити спільні базові сутнісні характеристики (добровільність, одержання економічних вигод учасниками кредитних відносин, поверненість, терміновість, платність), встановити тотожність цих понять та виділити одну економічну категорію – кредит, який можна охарактеризувати як сукупність економічних відносин між суб’єктами господарської діяльності з приводу передачі в тимчасове користування позикового капіталу для використання його на засадах добровільності, платності, з метою одержання економічних вигод. При цьому кредит забезпечує трансформацію вільних коштів у позиковий капітал і виражає відносини, які називаються кредитними. Системність цих відносин дозволяє охарактеризувати процес надання кредиту та залучення кредитних ресурсів на необхідні цілі кредитування, та структуровано підійти до управління кредитним процесом.

Виходячи з економічної природи кредиту, виділено функції, які є зовнішнім проявом його властивостей в системі економічних відносин: перерозподільна; відтворювальна; економія часу і витрат обігу капіталу; стимулююча; контрольна. Це дозволяє економічним суб’єктам і суспільству в цілому в ринкових умовах розвитку домагатися ефективності виробництва, прискорення обігу та зростання доходів.

Управління ефективною процесу кредитування залежить від чіткої систематизації форм і видів кредиту. У роботі основні ознаки класифікації форм пов’язані із сутнісними характеристиками кредитних відносин (об’єкт, суб’єкт, поверненість, терміновість, платність, цільове використання, забезпеченість) (рис. 1). Другим рівнем деталізації кредиту є розподіл його форм на види та підвиди. При цьому форма є проявом тієї чи іншої сутнісної характеристики кредитування, а види та підвиди характеризують порядок, практику використання тієї чи іншої форми. Ця класифікація дозволяє підвищити обґрунтованість господарських рішень відносно вибору форм і видів кредиту, виходячи із цілей розвитку і потреб підприємства.

На основі принципу раціональності процесу господарювання та визначення інтересів суб’єктів кредитного процесу обґрунтовано сутність ефективності кредитування з боку позичаль-

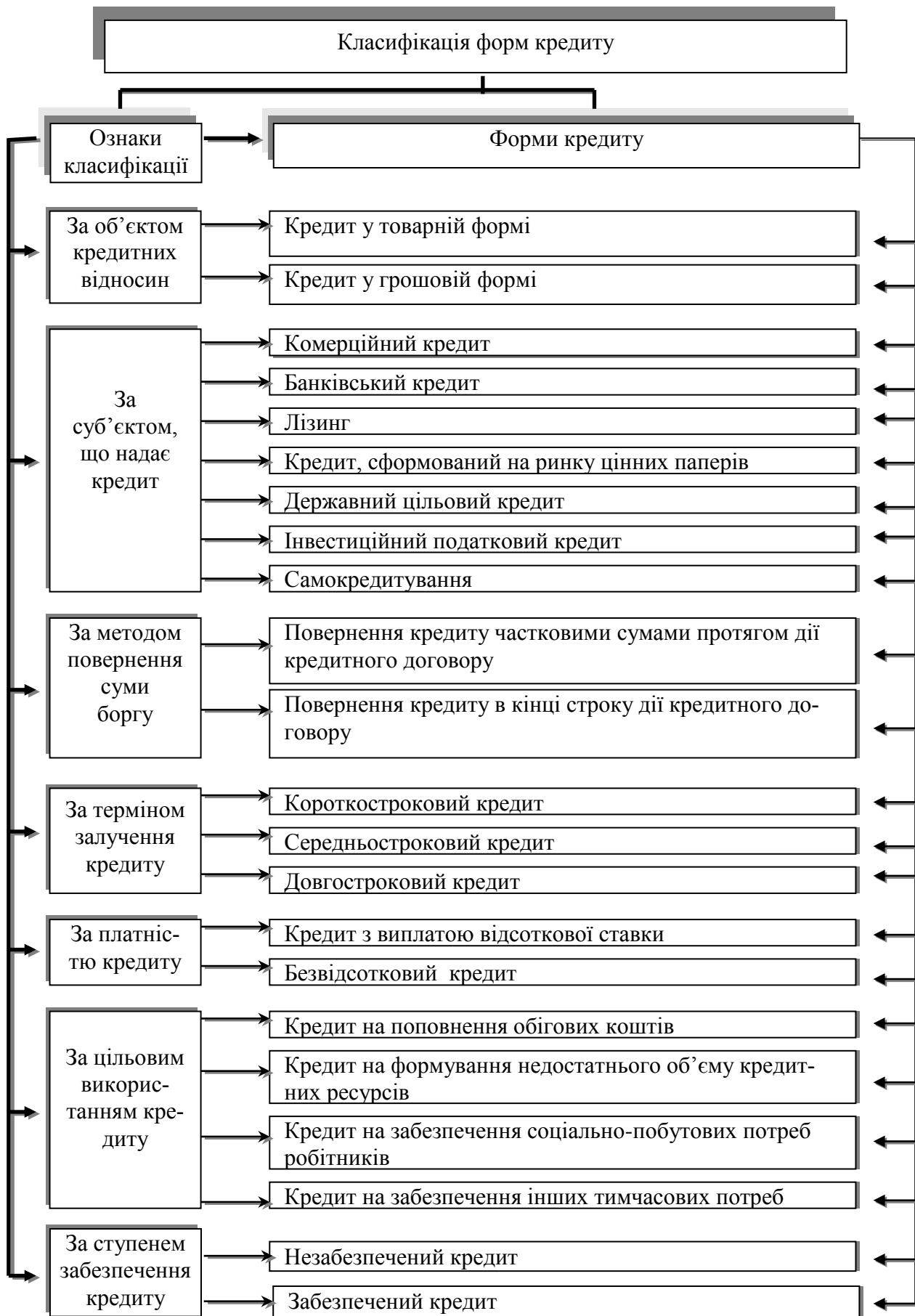


Рис. 1. Класифікація форм кредиту

ника, що розглядається як ситуація, коли вибраний варіант кредитування повинен забезпечувати оптимальне досягнення цілей розвитку підприємства. З цього випливає, що ефективність процесу кредитування пов'язана: з альтернативними можливостями вибору умов кредитування, які визначають витрати щодо залучення коштів; з визначеними цільовими результатами, реалізація яких здійснюється в процесі використання кредитних ресурсів. Схематично основні етапи прийняття рішень щодо забезпечення ефективності кредитування підприємств торгівлі подані на рис. 2.

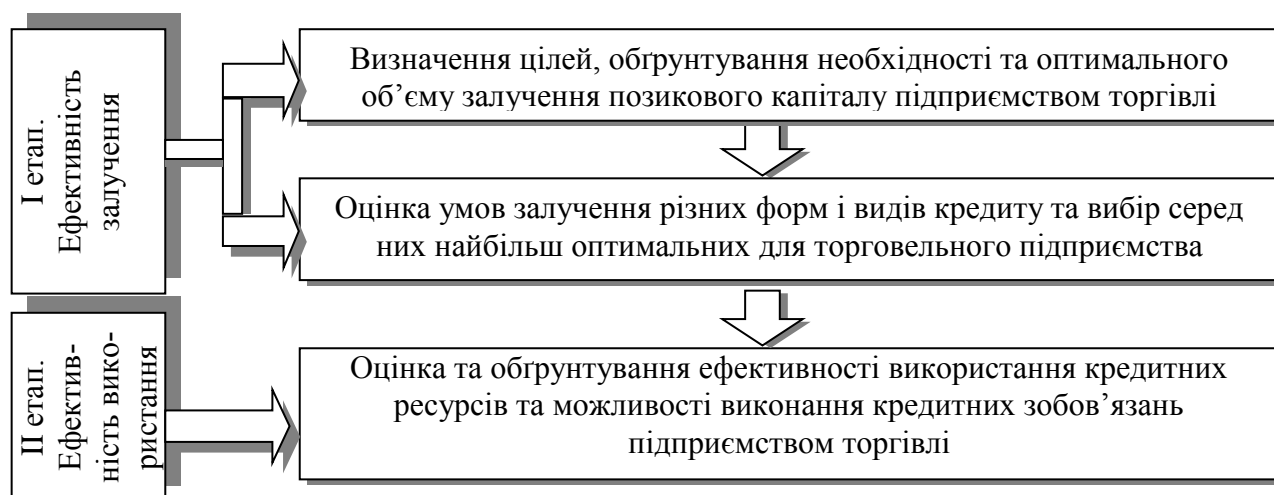


Рис. 2. Основні етапи прийняття рішень щодо забезпечення ефективності кредитування підприємств торгівлі

Здійснення позичальником ефективного управління кредитуванням ґрунтується на оцінці ефективності залучення та використання кредитних коштів, яка розкривається через визначення критеріїв (вартість кредитних ресурсів, оборотність, доходність, ризик). Відповідно до критеріїв систематизовані показники оцінки процесу кредитування, які дозволяють визначити ступінь ефективності на кожному етапі залучення та використання кредитів.

Систему загальновідомих показників доповнено коефіцієнтом покриття періоду оборотності кредиторської заборгованості періодом оборотності дебіторської та коефіцієнтом достатності, який визначає співвідношення періоду оборотності оборотного капіталу до періоду оборотності поточної кредиторської заборгованості. Розрахунок зазначених показників здійснюється згідно з формулами:

$$K_{\Pi} = \frac{ПО_{ДЗ}}{ПО_{ТКЗ}}, \quad (1)$$

де K_{Π} – коефіцієнт покриття періоду оборотності кредиторської заборгованості періодом оборотності дебіторської;

$PO_{дз}$ – період оборотності дебіторської заборгованості товарного характеру підприємства торгівлі, дні;

$PO_{кз}$ – період оборотності кредиторської заборгованості товарного характеру підприємства торгівлі, дні.

$$K_{д} = \frac{PO_{ок}}{PO_{кз}}, \quad (2)$$

де $K_{д}$ – коефіцієнт достатності;

$PO_{ок}$ – період оборотності оборотного капіталу підприємства торгівлі, дні;

$PO_{кз}$ – період оборотності поточної кредиторської заборгованості підприємства торгівлі, дні;

У другому розділі “Ефективність залучення та використання кредитних ресурсів підприємствами роздрібною торгівлі” виявлено основні тенденції розвитку кредитного ринку України й оцінено їхній вплив на фінансову діяльність підприємств торгівлі; досліджено стан та особливості формування капіталу в підприємствах роздрібною торгівлі; оцінено ефективність залучення та використання кредитних ресурсів на підприємствах роздрібною торгівлі, запропоновано методичний підхід до управління структурою капіталу підприємства торгівлі.

Дослідження стану і динаміки сучасного кредитного ринку України дозволило виявити такі тенденції: нерівномірність пропозиції та використання різних форм кредитування; домінування комерційного кредитування, з великою часткою товарної кредиторської заборгованості, яка значною мірою є простроченою; підвищення конкуренції на ринку банківських кредитів, що призвело до зниження кількості банків, поліпшило якість кредитних послуг і знизило вартість кредитів; домінування в структурі кредитного портфеля банків частки короткострокових кредитів суб'єктів господарювання; підвищення темпів зростання довгострокового банківського кредитування; активізація діяльності кредитних спілок; недостатній розвиток ринку лізингових послуг і корпоративних облігацій у загальному обсязі кредитного ринку України, що обумовлено недосконалою законодавчою базою. У цілому загальна тенденція розвитку складових кредитного ринку України характеризується нерівномірністю можливостей одержання, надання та використання кредитних коштів за регіонами, що негативно впливає на якість та інтенсивність розвитку суб'єктів господарювання.

На основі методів якісного відбору інформації з використанням даних фінансової та статистичної звітності 35-ти підприємств роздрібною продовольчої торгівлі, які залежно від розміру торговельної площі розділено на 4 групи (малі, невеликі, середні, великі), досліджено стан і динаміку формування активів і капіталу та виявлено тенденції їх розвитку на сучасному етапі, що характеризуються щорічним зростанням частки оборотних активів за рахунок збільшення позикових джерел фінансування. У складі позикового капіталу найбільшу питому вагу займають поточні зобов'язання, що складаються, в основному, з короткострокових банківських кредитів,

частка яких становить 50%, і кредиторської заборгованості товарного характеру, частка якої становить 42%. При цьому зростає питома вага довгострокових кредитів.

На основі виділених етапів кредитування, сформульованих критеріїв ефективності (вартості кредитних ресурсів, оборотності, доходності, ризику) та побудованої системи показників проведено оцінку ефективності залучення та використання кредитних коштів на підприємствах торгівлі.

Оцінка умов залучення кредитних ресурсів дозволяє визначити низький рівень ефективності прийняття рішень щодо вибору умов кредитування підприємствами роздрібною торгівлі, який негативно впливає на вартість позикового капіталу, що перевищує рівень економічної рентабельності. Незбалансованість процесу кредитування підприємств роздрібною торгівлі відбивається на відсутності залежності середньої розрахункової ставки відсотка по банківському кредиту від частки позикового капіталу, що оцінено на основі кореляційного аналізу (коефіцієнти кореляції не перевищують 0,21).

Ефективність використання позикового капіталу в цілому характеризується уповільненням оборотності кредитних ресурсів, яке відбувається нерівномірно за групами підприємств та елементами позикового капіталу. Якщо зростання періоду оборотності товарної кредиторської заборгованості в середньому до 34 днів можна пояснити процесом поповнення товарних запасів, то зростання періоду оборотності поточної заборгованості до 64 днів свідчить про відволікання коштів у розрахунки. Характерною особливістю є зближення значень оборотності позикового капіталу в групах малих, невеликих та великих підприємств.

Оцінка доходності кредитування в цілому характеризується зменшенням рентабельності позикового капіталу, яке зумовлене загальним зниженням ефективності капіталу. Однак достатньо високими зберігаються їхні рівні в малих та середніх підприємствах, що пов'язано з невеликими розмірами активів та високою доходністю від торговельної діяльності. Неefективне використання позикового капіталу призводить до зниження рентабельності власного капіталу, що пов'язано із змінами ефекту фінансового важеля, який практично за всіма групами підприємств мав від'ємні значення і лише в групі малих підприємств наприкінці аналізованого періоду набув позитивного значення.

Про низький рівень ефективності управління процесом кредитування в підприємствах роздрібною торгівлі свідчить відсутність залежності між ефектом фінансового важеля та рентабельністю продажу й оборотністю капіталу. Це підтверджено результатами кореляційного аналізу практично за всіма групами підприємств. Про наявність зв'язку між ефектом фінансового важеля та оборотністю капіталу свідчили лише показники кореляції у великих підприємствах торгівлі. Зв'язок між ефектом фінансового важеля та рентабельністю продажу підтвердився у середніх підприємствах торгівлі, але не в усіх періодах.

Факторний аналіз фінансової рентабельності, проведений з використанням методу ланцюгових підстановок на основі моделі Дюпона, дозволив визначити, що її зниження зумовлене, в основному, зменшенням чистого прибутку та вартості власного капіталу, меншою мірою на цей показник вплинула зміна товарообігу та суми активів в підприємствах роздрібної торгівлі.

Визначення нормативного (1/3 або 1/2) співвідношення між ефектом фінансового важеля та економічною рентабельністю дозволило перегрупувати формулу ефекту фінансового важеля відносно структури капіталу, що дає можливість визначити оптимальний об'єм позикового капіталу згідно з заданими показниками :

$$\frac{ПК}{ВК} = 0,444 \frac{ЕР}{ЕР - СПК} \quad \text{або} \quad \frac{ПК}{ВК} = 0,667 \frac{ЕР}{ЕР - СПК}, \quad (3)$$

де ПК – позиковий капітал підприємства, тис грн.;

ВК- власний капітал підприємства, тис грн.;

ЕР – економічна рентабельність підприємства, %;

СПК – середньозважена вартість позикового капіталу підприємства, %.

Оцінка ризику втрати платоспроможності та фінансової стійкості підприємств торгівлі, яка проведена на основі структурного аналізу капіталу та підходів до фінансування активів підприємств торгівлі, характеризує в цілому його зниження в результаті зменшення частки позикового капіталу і дозволяє визначити політики фінансування у великих та невеликих підприємствах як помірно-консервативні, а в малих та середніх як помірно-агресивні. Різниця в динаміці чистого прибутку та залученні кредитних ресурсів характеризує зниження забезпеченості відсотків та суми боргу, що підвищує ризик неповернення кредитів в усіх групах підприємств.

У третьому розділі **“Формування ефективної політики залучення кредитних ресурсів у підприємствах роздрібної торгівлі”** запропоновано способи оцінки рівня кредитоспроможності підприємств роздрібної торгівлі, які базуються на використанні методів бальної, рейтингової та інтегральної оцінок; обґрунтовано зміст та етапи розробки політики залучення кредитних ресурсів з різних джерел і в різних формах та видах відповідно до потреб підприємства торгівлі в позиковому капіталі; проведено апробацію формування ефективної політики залучення кредитних ресурсів на підприємстві роздрібної торгівлі згідно з запропонованою технологією.

Можливість залучення кредитних ресурсів підприємствами торгівлі залежить від їх кредитоспроможності, яку визначено як прагнення й можливість позичальника дотримуватися принципів кредитування. Комплексний характер кредитоспроможності дозволяє виділити два напрямки оцінки – якісний і кількісний. У рамках першого аналізуються умови та мотиви позичальника, що спонукують до своєчасного погашення кредиторської заборгованості. У рамках другого оцінюються можливості позичальника щодо обслуговування та погашення кредиту шляхом дослідження

стану його прогнозних фінансових показників. Для кожного напрямку виділено етапи оцінки кредитоспроможності підприємств роздрібною торгівлі (рис. 3).



Рис. 3. Етапи оцінки кредитоспроможності підприємства роздрібною торгівлі

На першому етапі як параметри запропоновано оцінку системи управління та маркетингової направленості підприємства. При цьому ступінь реалізації кожного параметру оцінюється за критеріями згідно з побудованою шкалою балів. Для кожного напрямку за допомогою методу експертних оцінок визначено градацію рівнів реалізації та коефіцієнти відносної значимості, на основі чого розраховується рейтинг кожного параметру. На другому етапі як параметр виділено фінан-

совий стан підприємства, визначено для його оцінки систему показників та оптимальний діапазон їх значень. За допомогою методу експертних оцінок проведено градацію рівнів фактичних значень показників та визначено коефіцієнти їхньої відносної значимості з урахуванням форм залучення кредиту, що дає можливість визначити рейтинг фінансового стану підприємства. На третьому етапі запропоновано інтегральний показник, який дозволяє розрахувати загальний рейтинг оцінки підприємства, що ранжується за п'ятьма класами кредитоспроможності згідно з розробленою шкалою балів.

Спираючись на запропоновані способи оцінки ефективності кредитування, рівня кредитоспроможності підприємства та систематизацію форм і видів кредиту, обґрунтовано зміст етапів формування ефективної політики залучення кредитних ресурсів (рис. 4).

Виходячи із системності кредитних відносин, політика залучення кредитних ресурсів передбачає аналіз стану та ефективності використання й залучення позикового капіталу підприємством торгівлі в попередньому періоді; визначення основних цілей залучення кредитних ресурсів в майбутньому періоді; розрахунок оптимальної потреби підприємства в кредитних ресурсах; аналіз ринку позикового капіталу; вибір форм і видів кредитування, які забезпечують необхідну ефективність залучення кредитних ресурсів; оцінку підприємством власної кредитоспроможності; вибір оптимальних умов залучення різних видів позикового капіталу; моніторинг ефективності використання позикових коштів у процесі реалізації політики; контроль підприємства торгівлі за виконанням цієї політики. Поетапний контроль допомагає вчасно виявити основні причини відхилень і здійснювати, у разі необхідності, певні коригування цілей, форм, умов та параметрів її реалізації.

У результаті апробації запропонованого методичного інструментарію сформовано та обґрунтовано політику залучення кредитних ресурсів в підприємстві роздрібно́ї торгівлі, що дозволило підвищити ефективність використання як позикового, так і сукупного капіталу. Розроблена технологія такої політики дає можливість підприємству торгівлі структуровано підходити до питань залучення кредитів; використовувати методичні рекомендації оцінки ефективності процесу кредитування; контролювати правильність обраних напрямків реалізації політики; враховувати вплив зовнішніх та внутрішніх факторів у ході залучення кредитних ресурсів; підвищити обґрунтованість управлінських рішень у регулюванні процесу кредитування.

Отримана технологія та рекомендації до її розробки можуть використовуватися для організації ефективного процесу кредитування підприємствами роздрібно́ї торгівлі.

ВИСНОВКИ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення та нове вирішення наукового завдання, що виявляється в обґрунтуванні теоретико-методичних рекомендацій, які забезпечують ефективність

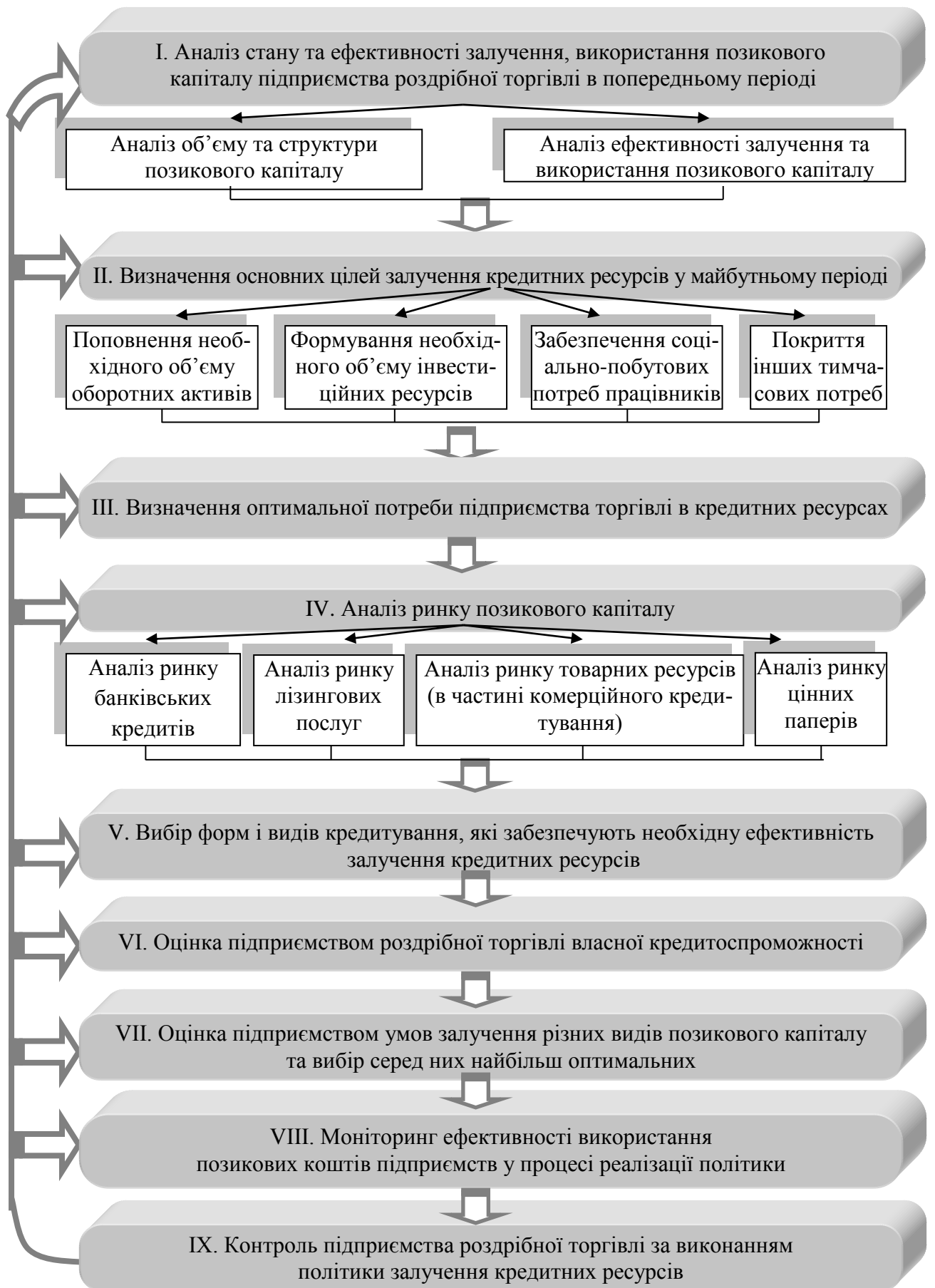


Рис. 4. Технологія формування політики залучення кредитних ресурсів підприємствами роздрібно́ї торгівлі

процесу кредитування в підприємствах роздрібної торгівлі. У процесі дисертаційного дослідження було досягнуто поставленої мети та вирішено поставлені завдання.

У ході проведення досліджень були отримані такі результати:

1. На основі розмежування та систематизації основних ознак і принципів процесу кредитування уточнено сутність економічної категорії “кредит”, що визначається як сукупність економічних відносин між суб’єктами господарської діяльності з приводу передачі в тимчасове користування позикового капіталу для використання його на засадах добровільності, платності, з метою одержання економічних вигод; доведена тотожність понять “кредит”, “позичка”, “позика”. Виходячи із системності кредитних відносин, визначено, що кредитування – це процес надання кредиту та залучення кредитних ресурсів на необхідні цілі. На підставі наукового обґрунтування виділені основні функції кредиту в сучасних умовах розвитку економіки. Це дає можливість враховувати характерні риси кредиту при побудові ефективного процесу кредитування.

2. Враховуючи відмінності внутрішньої структури кредитних відносин і практичну доцільність, систематизовано форми та види кредиту за класифікаційними ознаками, що дозволяє підвищити обґрунтованість господарських рішень щодо залучення кредитних коштів, виходячи із цілей розвитку і потреб підприємств роздрібної торгівлі.

3. Виходячи із загальних принципів економічності та раціональності, обґрунтовано сутність ефективності кредитування з боку позичальника, що розглядається як ситуація, коли вибраний варіант кредитування повинен забезпечувати оптимальне досягнення цілей розвитку підприємства. На основі цього виділено етапи оцінки ефективності кредитування (ефективність залучення та ефективність використання кредитних ресурсів), зміст яких розкривається через критерії, відповідно до яких згрупована система показників, що дозволяє врахувати вплив різних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та підвищити ефективність процесу залучення та використання кредитних ресурсів.

4. В результаті дослідження сучасного стану ринку кредитних ресурсів України виділено загальні тенденції його розвитку, а саме: зниження вартості кредитних ресурсів, нерівномірність кредитування суб’єктів господарювання за регіонами, домінування комерційного кредитування. Урахування впливу цих тенденцій дозволяє підвищити обґрунтованість прийняття рішень щодо вибору форм і видів залучення кредитних ресурсів підприємствами роздрібної торгівлі.

5. Дослідження стану та тенденцій розвитку фінансової структури капіталу підприємств роздрібної торгівлі, ефективності залучення та використання кредитних ресурсів дозволили виявити: підвищення частки позикового капіталу з перевагою в його складі поточних зобов’язань, які поповнюються, в основному, за рахунок короткострокових банківських кредитів і товарної кредиторської заборгованості; зростання ролі довгострокових кредитних ресурсів як джерела інвестування фінансово-господарської діяльності підприємств торгівлі; неефективність вибору умов кре-

дитування та низький рівень управління залученням кредитів; зниження ефективності використання позикового капіталу, що зумовлене уповільненням оборотності, зменшенням рентабельності та ефекту фінансового важеля.

6. На основі визначення нормативного співвідношення між ефектом фінансового важеля та економічною рентабельністю розрахунок ефекту фінансового важеля перегруповано відносно структури капіталу, що дає змогу оптимізувати обсяг залучення позикового капіталу.

7. З метою досягнення однозначності в трактуванні поняття “кредитоспроможність підприємства” була уточнена його сутність, що визначена як прагнення і можливість позичальника (підприємства) дотримуватися принципів кредитування. Виходячи з цього, запропоновано методичний інструментарій оцінки кредитоспроможності підприємств роздрібної торгівлі на основі якісних і кількісних параметрів системи управління, маркетингової спрямованості та фінансового стану. Це дозволяє визначити клас кредитоспроможності підприємства, який обумовлює вибір прийнятних форм, видів, умов у процесі кредитування.

8. Застосовуючи науково-методичні підходи до оцінки ефективності кредитування, рівня кредитоспроможності підприємств роздрібної торгівлі та систематизацію форм і видів кредиту, розроблено й обґрунтовано технологію формування політики залучення кредитних ресурсів. У результаті її апробації на підприємстві роздрібної торгівлі доведено, що на підставі структурованого підходу до оцінки залучення та використання кредитів, обов'язкового контролю за отриманими результатами на кожному етапі реалізації політики та їхньої відповідності поставленим тактичним і стратегічним завданням розвитку можливо забезпечити ефективність процесу кредитування.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті в наукових фахових виданнях

1. Мельник Л.А. Состояние кредитных отношений в условиях переходной экономики на предприятиях торговли Украины // Прогресивні ресурсозберігаючі технології та їх економічне обґрунтування у підприємствах харчування. Економічні проблеми торгівлі: Зб. наук. пр. – Ч.2. – Харків: ХДУХТ, 2002. – С. 323-330.

2. Мельник Л.А. Экономические признаки необходимости кредита // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. – Вип. 178. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 188-194.

3. Мельник Л.А. Место кредитных ресурсов в достижении стратегических целей торгового предприятия // Регіональні Перспективи. – 2003. - № 4-5. – С. 162–164.

4. Мельник Л.О. Формування джерел фінансових ресурсів на підприємствах торгівлі // Прогресивні ресурсозберігаючі технології та їх економічне обґрунтування у підприємствах харчування. Економічні проблеми торгівлі: Зб. наук. пр. – Ч.2. – Харків: ХДУХТ, 2003. – С. 351-357.

5. Мельник Л.О. Особливості визначення вартості основних складових позикового капіталу підприємств торгівлі // Прогресивні ресурсозберігаючі технології та їх економічне обґрунтування у підприємствах харчування. Економічні проблеми торгівлі: Зб. наук. пр. - Ч.2. – Том 1. – Харків: ХДУХТ, 2004. – С. 212-219.

6. Мельник Л.О. Особливості формування капіталу підприємств роздрібною торгівлі // Вісник ДонДУЕТ. Серія: Економічні науки. – 2004. - №3. – С. 162–169.

7. Власова Н.О., Мельник Л.О. Теоретичний підхід до визначення критеріїв класифікації кредитних відносин // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: Зб. наук. пр. - Вип.1. – Харків: ХДУХТ, 2005. – С. 177-185. Здобувачеві належить обґрунтування класифікаційних ознак форм і видів кредиту з урахуванням особливостей функціонування торговельних підприємств в сучасних умовах розвитку.

Тези доповідей

8. Мельник Л.А. Основные функции кредита // Наука і освіта 2003: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (20-24 січня 2003 р.) - Том 21: Економіка. - Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – С. 33-35.

9. Мельник Л.А. Лизинг – как отдельная форма кредитования //Розвиток економіки в трансформаційний період: глобальний та національний аспекти: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (20 квітня 2005 р.) - Том IV. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – С. 191–194.

10. Мельник Л.А. Особенности развития облигационного займа в Украине //Дні науки 2005: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (15-27 квітня 2005 р.) - Том 8: Економіка підприємства та промисловості. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – С. 16–17.

АНОТАЦІЯ

Мельник Л.О. Ефективність кредитування підприємств роздрібною торгівлі. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.07.05 – економіка торгівлі та послуг. – Харківський державний університет харчування та торгівлі. - Харків, 2006.

У дисертації визначено теоретичні положення та розроблено методичний інструментарій, що дозволяє визначити та забезпечити ефективність кредитування на підприємствах роздрібною торгівлі.

Уточнено економічну сутність понять “кредит”, “позичка”, “позика”, “кредитування”. Систематизовано форми і види кредитування, на основі сутнісних характеристик кредиту. Обґрунтовано зміст процесу оцінки ефективності залучення та використання кредитних ресурсів підприємствами торгівлі на основі виділених критеріїв та згрупованої системи показників. Виявлено ос-

новні тенденції розвитку кредитного ринку України й оцінено їхній вплив на торговельно-фінансову діяльність підприємств роздрібної торгівлі за сучасних умов. Досліджено стан, особливості та структуру формування позикового капіталу, оцінено рівень ефективності залучення та використання кредитних ресурсів на підприємствах роздрібної торгівлі на підставі виділених критеріїв. Розроблено методичний інструментарій для оцінки кредитоспроможності підприємств роздрібної торгівлі, обґрунтовано зміст етапів побудови ефективної політики залучення кредитних ресурсів підприємствами роздрібної торгівлі.

Ключові слова: кредит, підприємство роздрібної торгівлі, ефективність кредитування, структура капіталу, кредитоспроможність підприємства, політика залучення кредитних ресурсів.

АННОТАЦИЯ

Мельник Л.А. Эффективность кредитования предприятий розничной торговли. – Рукопись.

Диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук по специальности 08.07.05 – экономика торговли и услуг. – Харьковский государственный университет питания и торговли. - Харьков, 2006.

Диссертационная работа посвящена определению теоретических положений и разработке методического инструментария, обеспечивающих эффективность процесса кредитования предприятий розничной торговли.

В первом разделе “Основные теоретические положения процесса кредитования предприятий торговли” на основе разграничения признаков и принципов кредитования и выделения среди них основополагающих уточнена сущность кредита, который характеризуется как совокупность экономических отношений между субъектами хозяйственной деятельности по поводу передачи во временное пользование ссудного капитала для использования его на началах добровольности, платности, с целью получения экономических выгод. Доказана тождественность понятий “кредит”, “ссуда”, “заем”. Исходя из системности кредитных отношений, охарактеризован процесс кредитования, который выражается в предоставлении и привлечении кредитных ресурсов на необходимые цели. Особенности экономической природы кредита позволили выделить основные функции, которые являются внешним проявлением его свойств в системе экономических отношений.

Кроме этого, уточнена классификация форм и видов кредита, в основу которой были положены сущностные характеристики кредитных отношений, а именно: объект, субъект, возвратность, срочность, платность, целевое использование и обеспеченность. На основе выделения принципа рациональности хозяйственной деятельности и определения интересов субъектов кредитных отношений уточнена сущность эффективности кредитования со стороны заемщика, которая рассматривается как ситуация, когда выбранный вариант кредитования должен обеспечивать

оптимальное достижение целей развития предприятия. Обосновано содержание процесса оценки эффективности кредитования предприятий торговли с учетом выделения основных ее этапов, которые раскрываются через критерии, в соответствии с которыми сгруппирована и дополнена система показателей.

Во втором разделе “Эффективность привлечения и использования кредитных ресурсов предприятиями розничной торговли” исследованы основные тенденции развития кредитного рынка Украины и проанализировано их влияние на финансовую деятельность предприятий торговли. Изучено состояние и особенности формирования капитала в предприятиях розничной торговли; проведена оценка эффективности привлечения кредитных ресурсов; исследована эффективность использования заемного капитала на основании выделенных критериев - оборачиваемости, доходности и риска. Преобразована модель расчета эффекта финансового рычага относительно структуры капитала на основе нормативного соотношения эффекта финансового рычага и экономической рентабельности, что позволяет управлять объемом привлечения кредитных ресурсов.

В третьем разделе “Формирование эффективной политики привлечения кредитных ресурсов в предприятиях розничной торговли” определена сущность кредитоспособности предприятия, как желание и возможность заемщика соблюдать принципы кредитования. На основании ее комплексного характера было выделено два направления оценки – качественный и количественный. В рамках первого исследуются условия и мотивы заемщика, которые побуждают к своевременному погашению кредиторской задолженности. В рамках второго оцениваются возможности заемщика по обслуживанию и погашению кредита путем исследования состояния его прогнозных финансовых показателей. Согласно выделенным направлениям были определены этапы оценки кредитоспособности торговых предприятий с учетом их отраслевых особенностей и форм заимствования: первый этап включает качественные параметры системы управления и маркетинга; второй этап – количественные параметры, характеризующие финансовое состояние. Рейтинговая оценка параметров позволяет рассчитать общий рейтинг кредитоспособности предприятия и оценить ее класс.

Исходя из оценки эффективности кредитования, уровня кредитоспособности и систематизации форм и видов кредита, обоснованы содержание и технология разработки политики привлечения кредитных ресурсов из разных источников и в разных формах в соответствии с потребностями предприятий розничной торговли. Данная политика позволяет торговому предприятию структурировано подходить к вопросам заимствования кредитных ресурсов; использовать обоснованные методические рекомендации для оценки эффективности процесса кредитования; оценивать и контролировать правильность избранных направлений реализации политики; учитывать влияние внешних и внутренних факторов на процесс кредитования; повысить обоснованность управленческих решений в ходе привлечения кредитных средств.

Полученные в работе результаты позволяют предприятиям розничной торговли обеспечить эффективность процесса кредитования, который способствует достижению поставленных целей развития.

Ключевые слова: кредит, предприятие розничной торговли, эффективность кредитования, структура капитала, кредитоспособность предприятия, политика привлечения кредитных ресурсов.

ANNOTATION

Melnik L.O. Efficiency of crediting of retail trade enterprises. - Manuscript.

Thesis for competition of candidate of economic science by 08.07.05 speciality - Economics of trade and services. - Kharkov State University of Food Technology and Trade, Kharkov, 2006.

Theoretical positions and methodical tools which allow to define and provide efficiency of crediting on the enterprises of retail trade are developed in the dissertation.

Economic essence of concepts "credit", "loan", "crediting" is specified. Forms and types of crediting are systematized on the basis of essential descriptions of credit. Content of the process of estimating efficiency of attraction and use of credit resources by trade enterprises on the basis of the selected criteria and grouped system of indexes is substantiated. Basic trends of developing credit market in Ukraine are revealed and their influence on trade-financial activity of enterprises in modern conditions is estimated. The state, peculiarities and structure of forming loan capital are examined, the level of efficiency of attraction and use of credit resources on retail trade enterprises is estimated on the basis of the selected criteria. Methodical tools for estimating solvency of retail trade enterprises are developed, content of stages of creating effective policy of attracting credit resources by retail trade enterprises is substantiated.

Key words: credit, retail trade enterprise, efficiency of crediting, capital structure, solvency of enterprise, policy of attracting credit resources.