

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

На правах рукопису

Костюк В'ячеслав Геннадійович

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ТА ЇХ ДЖЕРЕЛАМИ В  
ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Спеціальність 08.07.05. - економіка торгівлі та послуг.

А В Т О Р Е Ф Е Р А Т  
дисертації на здобуття наукового ступеня  
кандидата економічних наук

Київ - 1994



00777318 (X)

Інститут економіки підприємництва  
Київського державного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: кандидат економічних наук,  
професор УШАКОВА Н.М.

Офіційні опоненти: доктор економічних наук,  
професор ОМЕЛЯНОВИЧ Л.О.;  
кандидат економічних наук,  
доцент ШУЛЬГА Н.П.

Провідна організація: кафедра фінансів і банківської справи  
Донецького державного університету

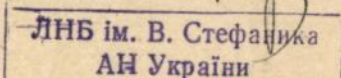
Захист дисертації відбудеться "29" грудня 1994 року о 14 годині  
на засіданні спеціалізованої ради Д 01.28.02 в Київському держав-  
ному торговельно-економічному університеті за адресою:  
253156 г. Київ - 156, вул. Кіото, 19.

З дисертацією можна ознайомитись в бібліотеці університету.

Автореферат розослано "28" листопада 1994 року.

Вчений секретар  
спеціалізованої ради,  
кандидат економічних наук,  
доцент

Н.І.Морозова



## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Економіка України в даний час знаходиться в історично неминучому переходному періоді, суттю якого є перетворення господарського механізму, відмова від командно-адміністративної і формування ринкової системи господарства.

Такий перехід є надзвичайно важким, він торкається всіх сфер економіки, вимагає колосальних змін в ній. Ринок поступово повинен перетворитись в універсальний засіб впливу на господарське життя країни, а це, природно, означає перехід до панування економічних методів управління, перехід до положення, в якому процес прийняття рішень повинен стати децентралізованим.

Умовою панування командно-адміністративної системи була ієрархія, яка носила загальний характер. В управлінні підприємством при цьому повноваження вищої виконавчої влади були практично необмежені і тому у відношенні будь-якого торговельного підприємства (і не тільки торговельного) найпотужнішими були зовнішні важелі управління, а вплив ринку був мінімальним. Щодо внутрішнього управління, то воно було орієнтовано на виконання зовнішніх команд.

В останні роки положення значно змінилось. Торговельні підприємства набули самостійності, були реорганізовані вищестоящі організації, що обумовило кардинальні зміни характеру управління діяльністю підприємства, перенос його центра ваги на внутрішні структури. Різко постала проблема управління фінансовими ресурсами як в стратегічному, так і в поточному плані. Якщо до цього часу в підприємствах здійснювався тільки їх поточний облік, деякий аналіз динаміки, нормування і оперативне планування товарного залишка і оборотних коштів в цілому, то зараз управління потребує постійного аналізу багатьох факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, в якому існує підприємство, з метою його адаптації до мінливих умов. Певно, тому в вітчизняній літературі і не було практично до цього часу глибоких досліджень таких проблем управління оборотними коштами на рівні торговельного підприємства в умовах децентралізації управління, як уп-

рівняння потоками грошових коштів, оптимізація дебіторської заборгованості і співвідношення між нею та кредиторською заборгованістю як взаємно пов'язані процеси, механізм оперативного управління оборотними коштами, їх структурою з метою забезпечення необхідного рівня ліквідності та рентабельності підприємства. Хоча треба відмітити наявність серйозних, глибоких розробок з питань сутності, структури оборотних коштів, аналізу результативності їх руху і взаємозв'язку із загальними показниками діяльності підприємства. Причому, товарні залишки і кошти в товарних залишках були досліджені більш докладно, ніж інші елементи оборотних активів і пасивів.

Оскільки оборотний капітал є найбільшою частиною майна торговельного підприємства, ефективне управління якою забезпечує виский рівень ліквідності і платоспроможності підприємства, сприяє посиленню його стійкості і конкурентоспроможності на ринку, то важливість і актуальність теми даної роботи були обумовлені необхідністю заповнення вказаної прогалини в науці.

Робота має на меті обґрунтування теоретичних положень, методичних і практичних рекомендацій вдосконалення управління оборотними коштами та їх джерелами на підприємствах оптової торгівлі в умовах переходного періоду.

Природним було питання про те, чи можливо вичленяти управління оборотними коштами для наукового аналізу. Очевидно, що можливо і необхідно як при аналізі руху фінансів повністю самостійних підприємств, так і при розробці прогнозів найважливіших показників їх фінансової діяльності. Не випадково існують серйозні роботи закордонних авторів з фінансового менеджменту і управління робочим (оборотним) капіталом. Класичними західні економісти вважають наукові і учбові розробки таких вчених як М.Міллер, Д.Орр, К.Сміт, Дж.Ван Хорн, Е.Хелферт, Д.Левін і ін.

Реалізація поставленої мети потребувала вирішення в роботі таких завдань:

- дослідження оборотних активів, як головного елемента майна підприємства, і як об'єкта управління;
- аналіз факторів макро- і мікросередовища функціонування підприємства і їх вплив на формування і використання

оборотних коштів підприємства;

- оцінка практики управління, яка склалася, на рівні оптового торговельного підприємства, знайдення "слабких" його сторін і визначення шляхів вдосконалення цього в умовах побудови нової господарської системи;
- обґрунтування стратегії управління оборотними коштами;
- розробка пропозицій щодо вдосконалення методичного забезпечення управління окремими елементами оборотних активів, зокрема, грошовими коштами, дебіторською заборгованістю і терміновою структурою їх джерел;
- розробка принципів інформатизації управління оборотними коштами підприємств оптової торгівлі.

Методологічною основою підходу автора до питання про оборотні кошти торговельного підприємства як об'єкта управління, стали:

- теорії класичної політичної економії (А.Сміта, Д.Рікардо);
- дослідження К.Маркса, А.Маршала, вищезгаданих сучасних західних економістів, а також роботи О.Бірмана, М.Брауна, В.Шокуна і багатьох інших;
- закони і постанови Верховної Ради і Кабінету Міністрів України з економічних питань;
- роботи з питань відтворення оборотних коштів торговельного підприємства, результативності їх руху таких авторів, як Л.Бухарева, Т.Грицай, В.Порядинський, Ф.Обловацький, Г.Савицька, І.Балабанов, Є.Стоянова, Л.Павлова.

Як джерела інформації були використані дані бухгалтерського і статистичного обліку про діяльність оптових підприємств. В роботі з ними автор використовував різноманітні методи аналізу.

Спираючись на серйозну методологічну основу, на дослідження закордонними авторами конкретної практики управління фінансами самостійного торговельного підприємства, на аналіз практики, яка формується зараз в нашій країні, автор спробував сформулювати ряд проблем і рекомендацій з організації цієї сфери фінансової роботи, що обумовило вибір предмета дослідження: економічні аспекти управління оборотними активами джерелами їх утворення на підприємствах опто-

вої торгівлі в умовах переходного періоду.

Об'єктом дослідження були обласні підприємства "Укрупкультургу".

Такий вибір обумовлений прагненням дослідити специфіку положення, в якому опинилися підприємства, які до недавнього часу були позбавлені можливості дієвого впливу на виробників товару, а таким чином, і якісного виконання своїх функцій з обслуговування роздрібною торгівлі. В теперішній час новий механізм формування господарських зв'язків ще не цілком склався. Його становлення передбачає необхідність вирішення цілого комплексу проблем, серед яких головна - інтенсифікація діяльності, спрямованої на одержання власних доходів необхідних для розвитку. Їх вирішення, в свою чергу, означає, що оптова торгівля повинна стати більш гнучкою, взяти на себе цілий ряд нових функцій, таких, як маневрування товарними ресурсами, експортно-імпорتنі операції, надання додаткових послуг підприємствам роздрібною торгівлі, рекламування товарів. Це, природно, виводить на перше місце проблеми управління в цілому, і, зокрема, фінансами, вивчення ринку, інформованість про нього, як основу прийняття управлінських рішень.

Наукова новизна дисертаційної роботи полягає в:

- обґрунтуванні особливостей руху оборотного капіталу торговельного підприємства на основі узагальнення розвитку теорії оборотних коштів від А.Сміта і Д.Рікардо до сучасних трактувань і практики управління;
- визначенні взаємодії чинників макро- та мікрорівня і оцінка їх впливу на обсяг і структуру оборотних активів та їх джерел, розробці класифікації чинників з точки зору значності і об'єктивності;
- обґрунтуванні етапів розробки стратегії управління активами і пасивами підприємства з урахуванням їх взаємозалежності і взаємної обумовленості;
- розробці методичних принципів побудови системи інформаційного забезпечення управління оборотними коштами торговельного підприємства і його фінансами в цілому;
- обґрунтуванні методичних підходів до управління дебіторською заборгованістю з урахуванням економічних обмежень;

- обґрунтуванні критеріїв оптимізації джерел оборотних коштів за їх терміном.

Практичне значення результатів дослідження полягає в тому, що в дисертації запропоновані методики, загальні алгоритми управління окремими частинами оборотних активів та їх джерелами, зокрема, оптимізація обсягу і якісної структури дебіторської заборгованості підприємства оптової торгівлі, методика управління грошовими коштами, методика оптимізації джерел формування оборотних коштів за їх терміном; розроблені пропозиції щодо вдосконалення організації аналітичної роботи і інформаційного забезпечення управління оборотними коштами; проведено економічний аналіз стану і функціонування оборотних коштів та їх джерел, їх результативності з використанням набору методик аналізу великої маси даних за допомогою ЕОМ, що дозволило виявити тенденції в функціонуванні оборотних коштів об'єктів дослідження; виявлено негативні сторони діючої практики управління оборотними коштами, зроблені висновки щодо шляхів перебудови організації управління.

Основні положення дисертації, пропозиції і рекомендації автора впроваджені в практику донецького і луганського підприємств "Укропткультторгу":

- рекомендації з інформатизації управління оборотними коштами та їх джерелами (луганське підприємство, довідка № 04/І443 від 25 листопада 1993 р.);
- комплекс методик аналізу стану і руху оборотних коштів та їх джерел (донецьке підприємство, довідка № 4-С від 6 січня 1994 р.).

Публікації. Окремі положення і результати дослідження за темою дисертації опубліковані автором (індивідуально та в співавторстві) в 6 статтях обсягом 2,5 д.а.

Обсяг і структура. Дисертація складається із вступу, трьох глав, висновків і пропозицій, викладених на 172 м.д.а., містить 12 таблиць, 26 діаграм, 5 схем, список літератури з 94 найменувань і 14 додатків.

Структура роботи.

Вступ.

Глава І. Оборотні кошти торговельного підприємства як об'єкт управління.

1.1. Сутність і структура оборотних коштів торговельного підприємства.

1.2. Чинники формування оборотних коштів і схема управління ними.

Глава II. Дослідження функціонування оборотних коштів і практики управління ними.

2.1. Аналіз оборотних коштів підприємства оптової торгівлі.

2.1.1. Дослідження стану і тенденцій в функціонуванні оборотних коштів системи "Укрупкультурторгу".

2.1.2. Дослідження об'ємно-структурних і динамічних показників функціонування оборотних коштів та їх джерел в підприємствах оптової торгівлі.

2.1.3. Оцінка ефективності формування і використання оборотних коштів підприємства оптової торгівлі.

2.2. Оцінка діючої практики управління оборотними коштами оптового підприємства.

Глава III. Вдосконалення методичного і інформаційного забезпечення управління оборотними коштами підприємства оптової торгівлі.

3.1. Методичні засади вдосконалення управління грошовими коштами торговельного підприємства.

3.2. Оптимізація обсягу і якісної структури дебіторської заборгованості підприємства оптової торгівлі.

3.3. Оптимізація структури кредитних джерел формування оборотних коштів за їх терміном.

3.4. Вдосконалення організації аналітичної роботи та інформаційного забезпечення управління оборотними коштами підприємства оптової торгівлі.

Висновки та пропозиції.

Список використаної літератури.

Додатки.

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ДИСЕРТАЦІЙНОЇ РОБОТИ.

1. Спроби реформування торгівлі з метою створення нового економічного простору висвітили масу проблем, пов'язаних, зокрема, з управлінням торговельним підприємством. Однією з таких сторін є фінансове управління в цілому і, зокрема, управління оборотними коштами. Обумовлено це тим, що функціонування оборотних коштів, як і вся фінансова діяльність підприємства, являє собою елемент єдиного економічного механізму управління торговельно-господарським процесом, а не самоцінний і відокремлений напрямок діяльності.

Теоретичною основою дослідження проблем управління оборотними коштами є розробки багатьох економічних шкіл, починаючи з класичної політекономії з питання про основний і оборотний капітал. Їх дефініції уточнювались і розвивались до сучасного уявлення про сутність і структуру оборотних коштів та їх джерел з урахуванням галузевих особливостей.

2. В цілому, оборотні кошти торгівлі являють собою авансовану вартість, яка постійно знаходиться в обороті підприємства і забезпечує процес реалізації продукту, доведення його до споживача. Причому, оборотні фонди і фонди обертання, які входять до їх складу, грають різну роль в процесі товарного обертання: якщо оборотні фонди його тільки обслуговують, то фонди обігу безпосередньо беруть в ньому участь. Вони мають і різні цілі в процесі обертання. Для оборотних фондів необхідна максимізація терміна їх використання, уповільнення швидкості обороту, а для фондів обертання – навпаки: прискорення швидкості обороту і скорочення його часу.

Оборотні кошти знаходяться у постійному русі, беруть участь в загальному процесі відтворення на підприємстві. Їх відтворення характеризується двома сторонами: використанням і рухом елементів, що беруть в ньому участь, (певних споживчих вартостей), з одного боку, і вартості, що міститься в них, – з другого. Характеризуючи їх слід також відмітити, що вони, як і основні, відносяться до витрат капітального характеру і є авансованими. Це важливо усвідомити для розуміння того, що оборотні фонди з фондами обертання і оборотні кошти – не однозначні поняття, а самостійні, але взаємно пов'язані економічні категорії, причому оборотні

фонди споживаються, фонди оборотання реалізуються, а оборотні кошти авансуються. Їх рух по-різному впливає на формування витрат і на отримання прибутку.

Капітальність витрат, а також проблеми розділення капіталу на основний і оборотний, а останнього на внутрішні складові частини, як видно, лежить в основі того, що західна економічна література практично не займається глибоким аналізом особливостей цих частин. Сучасні автори звичайно не акцентують увагу на особливості кругообороту основного і оборотного капіталу і всі їх елементи об'єднують в поняття "економічні ресурси". На наш погляд, це прагматично і, безумовно, раціонально, хоча уявляти собі ступінь відмінності основних і оборотних активів все-таки необхідно. Їх особливості можна проаналізувати за кількома відмінними ознаками.

Але якщо абстрагуватись від цих відмінностей, то оборотні кошти можна уявити собі як цінність використаних ресурсів, виражену в грошових одиницях. Результатом використання цих ресурсів є прибуток, а їх витрати складають економічні видатки підприємства. Якщо слідувати дуже популярній зараз концепції альтернативної вартості, сума використаних ресурсів відображає їх цінність при їх найкращому альтернативному (next-best) використанні, або іншими словами, цінність тих альтернативних можливостей, якими доводиться жертвувати, коли дані ресурси використовуються в іншій сфері. Вибір оптимального варіанта обсягу і структури економічних ресурсів можна розглядати як цільову функцію управління. Але на різних стадіях життєвого циклу підприємства є необхідним різний підхід до цього питання.

Оборотні кошти є фінансовою основою всієї господарської і комерційної діяльності торговельних підприємств і тому постійним і важливим об'єктом управління. Останнє передбачає, як мінімум, класифікацію елементів об'єкта і вивчення його структури (зв'язку між елементами).

В практиці основою для розгляду складу і структури системи грошових відносин торговельного підприємства є об'єкти бухгалтерського обліку, які, як відомо, поділяються на три групи: господарські кошти, джерела їх формування і господарські процеси. Склад і структура перших двох груп визначається діючим планом рахунків і формою бухгалтерського ба-

лансу. Методична база бухгалтерського обліку дає уявлення про третю групу, яка відображає дію багатьох чинників і на-ходиться приблизно в такому ж зв'язку з першими двома група-ми, як причина з наслідком.

В першій главі роботи структура оборотних коштів та їх джерел розглядається з різних позицій, зокрема, окрім тра-диційних вживаються критерії ліквідності, ступінь інфляційного захисту, терміну.

3. Управління оборотними коштами, як і фінансами вза-галі, на рівні конкретного підприємства здійснюється в межах більш широкого процесу управління всією господарською діяльністю, включаючи комерційні, технологічні і соціальні процеси.

4. При визначенні загальної стратегії діяльності підприємства обов'язково аналізуються перспективи фінансово-го положення і, природно, можливості зміни обсягу оборотних коштів. Дослідження цих можливостей передбачає аналіз тих чинників, які формують оборотні кошти, впливають на їх об-сяг.

До першої групи чинників (об'єктивних) можна віднести: пануючий тип відтворення, що визначає головні тенденції в економіці; ступінь стабільності грошової системи; спрямо-ваність державного регулювання господарської і фінансової діяльності підприємств; існує ще низка чинників другого і третього ступенів: комерційний ризик, втрати з некомерційних причин, які не покриті створеними резервами, зміна про-центних ставок, коливання курсів валют і цінних паперів і т.ін.

Розгляд другої групи чинників (суб'єктивних) свідчить, що внутрішнє та зовнішнє середовище функціонування підприємства впливають на них в різних межах. Чинниками зовнішнього середовища, тобто виходячими з взаємозв'язку кругообороту коштів даного підприємства з кругооборотами то-варів, капіталів, доходів в суспільстві, є: ціна вживаемих торговельним підприємством фінансових ресурсів, яка визна-чається середньою нормою прибутку в галузі, в економіці; по-пит на товари і послуги, що пропонуються даним підприємством.

До другої підгрупи суб'єктивних чинників можна віднести

ті, які в основному обумовлені внутрішніми умовами: обсяг товарообороту і його структура; склад товарних залишків і організація товаропостачання; розміщення постачальників; характер комерційних угод.

При аналізі впливу більшості з цих факторів треба враховувати те, що можливості зміни обсягу оборотних коштів обмежені і залежать від періоду, протягом якого вони можуть бути здійснені.

5. Отже, врахування можливої дії всіх вище перелічених чинників є, по суті, стрижневим елементом управління оборотними коштами будь-якого торговельного підприємства. А метою цього управління можна вважати забезпечення найбільш раціонального обсягу і структури цих коштів. Якщо виходити із вже згаданої концепції альтернативності, раціональність визначається найбільшою віддачею вживаємих ресурсів для підприємства, зайнятих в ньому індивідів, для суспільства. Реалізуючи цю мету, управління оборотними коштами повинно спрямовуватись на вирішення таких задач, як оптимізація розміру оборотних активів по видах і по підприємству в цілому; підтримання постійної ліквідності; забезпечення доходності оборотних активів; забезпечення високої швидкості обороту і захисту капіталу від інфляції.

Виходячи з того, що управління оборотними коштами торговельного підприємства - складний процес, який містить облік, аналіз, планування, організацію, контроль, необхідні для досягнення поставлених цілей і вирішення окреслених завдань, автор представив його у вигляді схеми, яка супроводжується докладною характеристикою.

6. При аналізі оборотних коштів підприємств "Укрупкультторгу" звертає на себе увагу висока частка оборотних коштів в активах, яка визначена галузевим специфікою торгівлі в цілому і оптовою - зокрема. Питома вага оборотних коштів в активах нето в середньому по підприємствах "Укрупкультторгу" складала на 1 січня 1993 р. 95.12% і варіювала від 80.61% до 99.38%. Для управління підприємством аналіз цього показника є надзвичайно важливим, оскільки чим більшу питому вагу в активах займають оборотні кошти, тим більш з'являється проблем із забезпеченням їх ефективності, безпеки (ліквідності та інфляційного захисту).

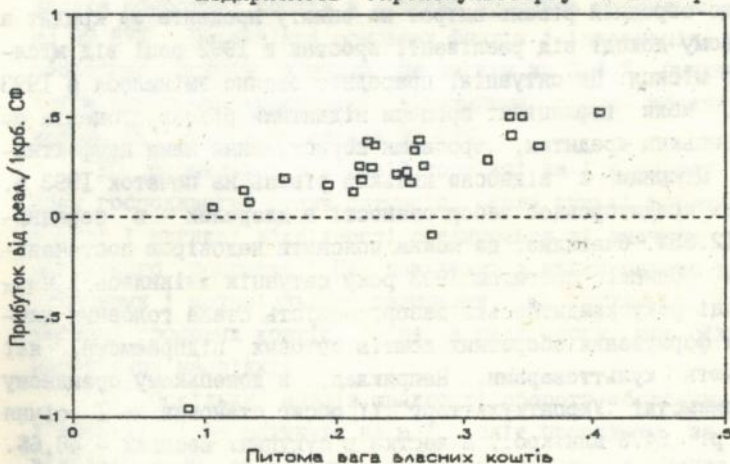
Наведені у другій главі дисертації таблиці і діаграми підтверджують чітко виражену обернену залежність між часткою власних коштів в оборотних і рівнем витрат на проценти за користування банківським кредитом в реалізації і валовому доході. Окрім того, статистичні матеріали, наведені в дисертації свідчать про очевидну пряму залежність прибутку від реалізації на 1000 крб. статутного фонду від частки власних коштів в оборотних (див. діаграму I).

Проведений аналіз підтвердив, що одним з головних чинників рентабельності підприємства є швидкість обороту оборотних коштів.

Показники ефективності використання оборотних коштів характеризують результативність їх руху. Внаслідок суттєвої різноманітності значень по підприємствах питомої ваги оборотних коштів в активах, джерел покриття оборотних коштів у власних джерелах, показники рентабельності власних оборотних коштів, статутного фонду, активів не дуже тісно пов'язані. Тобто аналіз взаємозалежності цих показників не виявив виражених тенденцій.

Діаграма I.

Залежність прибутку від реалізації на 1 крб. активів нето від питомої ваги власних коштів в оборотних підприємств "Укрупткультторгу" в 1992 р.



дебіторської та кредиторської заборгованості на ліквідність підприємства. З цієї метою використано показник швидкості різно спрямованих грошових потоків – коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості.

Загальна дебіторська заборгованість в 1992 р. в середньому перевищувала загальну кредиторську, що відобразилось в середньому коефіцієнті співвідношення, який дорівнював 1.68. Щодо комерційної заборгованості, то цей показник був вищим і складав 1.92. Таку різницю легко пояснити: в розрахунках з бюджетом, по страхуванню підприємство частіше, а по зарплаті – завжди – боржник.

Кредитоспроможність торговельного підприємства визначається структурою оборотного капіталу. І саме структура джерел формування оборотних коштів (рівнів відповідних частин пасиву) розглядалася в роботі як характеристика кредитоспроможності, хоч ми розуміємо, що це є більш широке поняття.

Середній рівень власних коштів в джерелах був досить низьким – 24.15%. Відповідно високим був рівень банківського кредиту в джерелах. Середня його величина становила 62.78%. 23 з 25 підприємств фінансували свої оборотні кошти за рахунок банківського кредиту більш ніж на половину. Не є дивним те, що середній рівень витрат на оплату процента за кредит в валовому доході від реалізації зростав в 1992 році від місяця до місяця. Ця ситуація, природно, значно змінилася в 1993 році, коли інфляційні процеси підвищили рівень процента по банківським кредитам, зробивши користування ними неефективним. Цікавим є відносно низький рівень на початок 1993 р. рівень кредиторської заборгованості в джерелах – в середньому 12.35%. Очевидно, це можна пояснити недовірою постачальників. Однак, протягом 1993 року ситуація змінилась і наприкінці року кредиторська заборгованість стала головним джерелом формування оборотних коштів оптових підприємств, які торгують культтоварами. Наприклад, в донецькому орендному підприємстві "Укропткульторг" її обсяг становив на 1 січня 1994 р. 6476 млн.крб., а частка в сукупних пасивах – 48,6%. Таке положення зберігалось протягом року: частка в пасивах 1 жовтня 1994 р. навіть зросла і досягла 49.4%. Показники ж обсягу майже подвоїлися. Зміни, що мали місце останні півто-

ра роки можна пояснити тим, що попит на культтовари суттєво знизився, що призвело до затоварювання не тільки роздрібною і оптовою ланкою, але і підприємств-виробників, які були змушені перейти у відношеннях з оптовими підприємствами на розрахунки по факту реалізації товару замість попередньої оплати.

8. Проведений аналіз свідчить про велику різноманітність ситуацій в функціонуванні оборотних коштів, яке склалося на різних підприємствах "Укрупткультторгу". Разом з тим, є загальні, типові риси і особливості. Одним з найбільш потужних підприємств "Укрупткультторгу" є донецьке орендне підприємство, функціонування оборотних коштів якого вивчалось найбільш глибоко і всебічно.

9. Процес випереджаючого зростання оборотних коштів у порівнянні з основними відбувався в оптових підприємствах не в наслідок цілеспрямованої свідомої оптимізації їх співвідношення, а став результатом політики, спрямованої на виживання в умовах гіперінфляції і згорання централізованої системи товарного забезпечення оптової торгівлі. Це знаходить відображення в даних про структуру активів досліджених підприємств. Зокрема, в донецькому орендному підприємстві "Укрупткультторгу" в першому півріччі 1992 р. частка оборотних коштів в активах зростала неухильно з 96,48 до 99,67%. Переоцінка основних фондів і індексація власних оборотних коштів знизили цю частку на 3,4 % пункту. Але потім знову спостерігалось підвищення цього показника, і наприкінці року він складав 97,16%.

10. Нормальною в оптовій торгівлі та і в усьому народному господарстві стала ситуація, коли низькі показники поточної і швидкої ліквідності поєднуються зі значним обсягом загального покриття. Це пов'язано з не виправдано великими товарними і матеріальними залишками, що неухильно веде до нестачі грошових коштів, а це, в свою чергу, має цілу низку негативних наслідків.

11. Оскільки аналіз швидкості обороту оборотних коштів і чинників, що вплинули на неї, слід проводити за певний відрізок часу, як мінімум за тиждень-декаду, а процес обороту окремих частин оборотних активів потребує постійного спостереження, на нашу думку, аналіз швидкості обороту

доцільно починати з розгляду так званих окремих показників швидкості обороту по рахунках оборотних активів в динаміці. Частота і глибина проведення аналізу по різних рахункам різні. Найбільшу увагу слід приділяти рахункам з великими обсягами оборотів та сальдо і тому самим значущим: товари, розрахунковий рахунок, товари відвантажені, розрахунки з покупцями і замовниками. Значення цих рахунків визначається не стільки розміром сальдо та оборотів, скільки тим, що саме ці статті активу символізують три стани торговельного капіталу, саме їх окремі показники швидкості обороту є визначальними для загальної швидкості обороту оборотних коштів.

12. Один з найбільш важливих аспектів аналізу руху оборотних коштів підприємства – зв'язок цього руху з прибутковістю, як головним параметром ефективності діяльності підприємства. Розгляд впливу показників функціонування оборотних коштів на обсяг прибутку і його норму не потребують на практичному рівні в більшості випадків побудови складної мультиплікативної або математичної моделі з відомої причини: вплив чинників – елементів моделі, виражений в абсолютному показнику прироста модельованого показника (прибутку або норми прибутку) містить в собі багато інших чинників. Ось чому звичайно слід звертатись безпосередньо до змін показників оборотних коштів.

Як бачимо, вплив зміни рівня рентабельності на розмір прибутку був в 4 рази більшим за вплив зростання реалізації. Це очевидно, бо дія цих чинників однаково спрямована. А оскільки зростання товарообороту було обумовлено зростанням цін, залишається тільки розглянути чинники, які вплинули на рівень рентабельності. Такий аналіз приводить до висновку, що найбільш важливим чинником, що вплинув на рентабельність обороту був рівень витрат на проценти за користування банківським кредитом. Збільшення цієї статті витрат викликало постійним зростанням обсягів банківського кредиту.

13. Скорочення традиційних зв'язків не є єдиною проблемою, яка стала перед підприємствами оптової торгівлі з початком змін в господарському механізмі країни. Суттєвий, якщо не головний вузол проблем функціонування оборотних коштів пов'язаний з погіршенням дисципліни розрахунків, взаємною недовірою господарських суб'єктів, уповільненням здійснення

платежів, відміною інкасової форми розрахунків, з недоліками у взаєминах з обслуговуючим банком.

14. Дослідження, проведені в дисертації, свідчать, що для одержання мінімально необхідного прибутку оборотні кошти повинні зробити приблизно 2 обороти на місяць. Фактично ж вони обертались 1 раз на 2 місяця, тобто в чотири рази повільніше. Причини відомі: величезне відвертання оборотних коштів в попередню оплату товарів; край незадовільна організація розрахунків, яка посилювала негативний вплив першого чинника; повільне відвантаження товару постачальником; дуже низька швидкість пересування вантажів залізницею навіть в Україні; неприйнятно великий час на розвантаження і приходування товару.

15. Чинники, які негативно впливають на результативність функціонування оборотних коштів, не обмежені проблемами, пов'язаними з товарним забезпеченням. Важко недооцінити збутові труднощі оптового підприємства: товар дуже дорогий і не продається який-то час взагалі; у покупців (роздрібних підприємств) немає грошей для попередньої оплати; дуже великі партії суттєво збільшують залишок і не дають відповідного приросту реалізації.

Така практика свідчить про відсутність будь-якої політики в управлінні грошовими коштами. Автором підраховані втрати підприємства від однієї тільки типової операції з грошовими коштами внаслідок нераціональної черги платежів. Без врахування втрат від уповільнення швидкості обороту вони склали 1.27 млн.крб. (1.5% суми угоди).

16. У випадку погіршення умов зовнішнього середовища, наприклад, більш жорсткої системи розрахунків з виробниками, підприємства, що займаються оптовою торгівлею культуроварами стикнуться з погрозою швидкого банкрутства.

Суб'єктивні причини недостатньо ефективної роботи наявні. В галузі товарного забезпечення до них можна віднести наступні обставини: скорочення зв'язків з традиційними постачальниками; погана дисципліна розрахунків з постачальниками (набагато гірша, ніж з покупцями), що сприяє формуванню негативного іміджу підприємства; звуження асортименту, відмова від роботи з традиційними і відсутність будь-яких нових асортиментних позицій; невірне формування партій това-

ру, що постачається на базу; відсутність власної цінової політики.

В галузі збуту слід назвати: вузький асортимент товарів, що реалізуються; застарілі методи роботи з покупцем; відсутність реклами; відсутність будь-яких послуг покупцям; повна відсутність системи комерційного кредитування покупців.

Безумовно, поряд з суб'єктивними діють і об'єктивні чинники, що заважають оптовим підприємствам ефективно управляти оборотними коштами, добиваючись високої загальної результативності роботи. Це, перед усім, неадекватна ринковим умовам організаційна структура управління, невідповідність кадрів до роботи в нових умовах і недостатність фінансових ресурсів для вирішення завдань. Всі ці обставини були успадковані від старої системи господарювання.

17. На нашу думку, для збільшення потенціалу стійкості досліджених підприємств, підвищення ефективності їх роботи в галузі управління оборотними коштами необхідні наступні заходи:

а) акціонування підприємства;

б) залучення необхідних фінансових ресурсів з використанням фінансової гнучкості акціонерної форми фінансової організації;

в) перебудова організаційної структури управління підприємством з орієнтацією на кардинальне підвищення ефективності управління оборотними коштами, що досягається створенням на базі існуючих підрозділів фінансово-економічної і комерційної служб з виділенням в першій фінансового відділу, бухгалтерії, відділу аналізу та планування, а в другій - підвідділів за товарними групами, відділу реалізації і відділу обслуговування.

18. Як вже зазначалось, оптове підприємство повинно обов'язково мати відповідну фінансову службу, яка б здійснювала управління оборотними коштами. Серед головних його процедур найважливішими, на наш погляд, є управління грошовими коштами, дебіторською заборгованістю, джерелами формування оборотних коштів, а також аналіз всього процесу функціонування оборотних коштів.

Визнаючи особливу важливість цієї роботи, автор пропо-

нує як методичне забезпечення вдосконалення управління оборотними коштами підприємства оптової торгівлі розроблені ним загальні схеми таких процедур. Слід зазначити, що запропоновані методики, розроблені з урахуванням як наявної у нас практики, так і досвіду великих західних фірм і економістів-теоретиків.

Перша із запропонованих методик являє собою загальну схему (алгоритм) управління грошовими коштами торговельного підприємства, метою якого повинно бути оптимізація грошового залишка для постійного підтримання платіжної спроможності, для чого необхідні певні управлінські рішення. А саме:

1) прогноз надлишку або дефіциту грошових коштів на кожний період планованого горизонту;

2) на основі такого прогнозу визначається необхідний обсяг грошових коштів, які мають бути готовими до платежу. При цьому враховується ймовірність прогнозу, втрати від підвищення ліквідності і штрафи при нестачі грошових коштів;

3) вибір способів прискорення приходів та уповільнення витрат;

4) визначення пропорції між залишками грошових коштів в банку і цінними паперами (автор виходив з того, що ринок останніх сформується в нашій країні найближчим часом).

Слід підкреслити, що для будь-якого підприємства вирішальне значення мають показники доходності (ефективності) і безпеки (ліквідності, платоспроможності), які безпосередньо залежать від стану і руху оборотних коштів та їх джерел. Вплив, який має управління грошовими коштами на всі аспекти ризику та доходу, є фундаментальним.

19. Одним з важливіших об'єктів управління оборотними коштами є також дебіторська заборгованість. Значення проблем управління нею обумовлена тим, що в ринковій економіці збільшення оптової реалізації без зміни технологічних і зовнішніх умов звичайно передбачає збільшення обсягу дебіторської заборгованості. З цим пов'язано і те, що оптовий торговець збільшує не тільки саму дебіторську заборгованість, але і витрати, пов'язані з нею (кредитний аналіз, бухгалтерський облік, витрати на збирання і втрати від безнадійних боргів). Ці витрати, в свою чергу, призводять до зростання рівня витрат збирання і зменшують, таким чином,

рентабельність товарообороту і норму прибутку. Тому важливою проблемою фінансового управління є необхідність порівняння ефекту від збільшення товарообороту за рахунок дебіторської заборгованості і витрат на її збільшення. Крім того, слід враховувати і можливість зниження норми прибутку від "простоквання" капіталу в простроченій дебіторській заборгованості.

При аналізі дебіторської заборгованості слід звертати увагу і на те, що обсяг виручки підприємства звичайно схиляється до зміни в оберненій пропорції до "легкості" розширення вкладень в дебіторів. Це пояснюється зниженням частки товарних залишків і грошових коштів в оборотних активах. Крім того, збільшення витрат, як вже відмічалось, буде впливати на прибуток. Але, з іншого боку, скорочення дебіторської заборгованості надмірно, може привести не тільки до скорочення витрат, пов'язаних з цим, але і до зменшення реалізації. Оптимальна ж політика щодо дебіторської заборгованості передбачає збільшення прибутку при умові прийнятного ризику втрат від несплачених боргів.

Політика щодо дебіторів не передбачає такої визначеності, як в управлінні, наприклад, товарними залишками. Разом з тим, необхідно встановлення чіткого підходу, схеми роботи з дебіторами. Треба підкреслити, що ми розглядаємо управління дебіторською заборгованістю в умовах елементарно розвиненого ринку. В Україні ж зараз найбільш популярними є попередня оплата та акредитивна форма розрахунків. Однак, всі підприємства, в тому числі і оптові, все більш входять в сферу міжнародної торгівлі, розвивається внутрішній сектор економіки, що потребує пристосування до прийнятої в світі практики. Саме тому запропонована методика орієнтована на розвиток цих процесів і створення в перспективі об'єктивних і суб'єктивних умов для функціонування платіжного обороту, який би відповідав вимогам часу.

Як і у випадку з грошовими коштами, управління дебіторською заборгованістю передбачає певний методичний комплекс для прийняття необхідних управлінських рішень. Головними питаннями, які потребують таких рішень, є: оптимізація стандартних строків платежу і стимулюючих знижок; оцінка раціонального кредитного ризику; визначення тактики

збирання дебіторської заборгованості.

20. Визначення прийняттого рівня оборотних коштів, структури їх поточних джерел потребує також обґрунтованих рішень щодо ліквідності фірми і терміновій структурі заборгованості. Ці рішення обумовлені, перед усім, прибутковістю, що передбачається, і ризиком відповідних варіантів рішень. Інакше кажучи, фінансування підприємства, тобто певна політика у відношенні обсягу і структури джерел передбачає два головних орієнтири – доходність і ризик. В широкому значенні правильність рішення, що приймається, залежить від оцінки активів на предмет можливої швидкості їх обертання в гроші, що дуже важливо для будь-якого підприємства в теперішніх кредитних умовах, а також від здатності цих активів приносити максимум прибутку.

Синхронізація (приведення у відповідність) надходжень грошових коштів і платежів можлива тільки в умовах визначеності. Однак грошові притоки в торгівлі вельми невизначені, особливо зараз. Тому термінова структура заборгованості досить суттєво впливає на характеристики ризику і доходності торговельного підприємства. Питання, таким чином, полягає у визначенні прийнятної межі безпеки в терміновій структурі заборгованості. Причому, ця межа залежить від співвідношення критеріїв ризику і доходності при плануванні фінансово-господарської діяльності.

В більшості випадків, чим "коротше" середній термін заборгованості, тим вище ризик неплатоспроможності підприємства, і, навпаки, – чим "довше" середній термін, тим менший ризик. Але переваги довгострокового кредиту для зменшення ризику для торговельного підприємства компенсується його (кредиту) більшою вартістю (підприємство сплачує більш високий процент за кредит) порівняно з короткостроковим (поточним кредитуванням обороту). Ще одним аргументом на користь використання підприємством короткострокового кредиту є те, що, при наявності довгострокової заборгованості кошти можуть "стояти" якийсь час і торговельне підприємство буде нести витрати не одержуючи доходів від використання цих коштів.

При розрахунку межі безпеки необхідно виходити з того, що вона визначається часткою поточних пасивів в джерелах

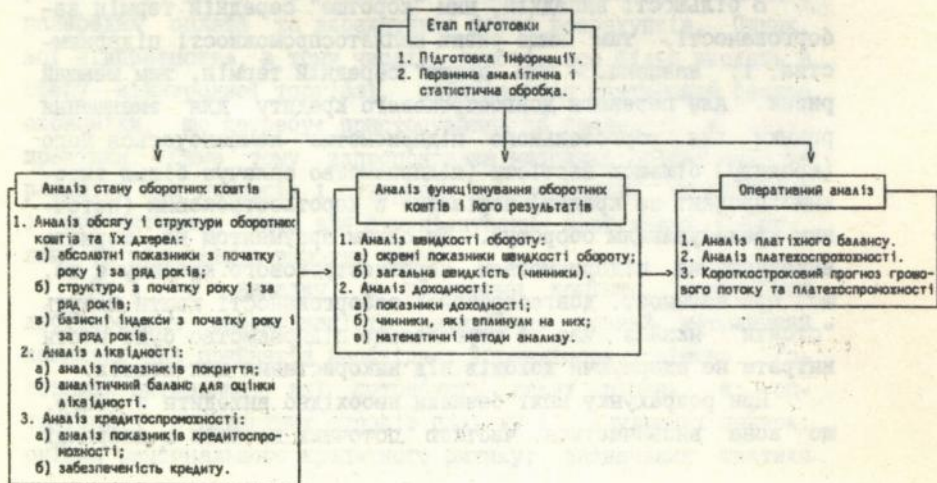
фінансування оборотних коштів і обумовлена чистим грошовим притоком і процентом за кредит.

2І. Розглядаючи недоліки існуючої практики аналізу, слід, перед усім, відмітити аспекти функціонування оборотних коштів, яких не торкались або достатньо не висвітлювали старі методики: не проводився аналіз ліквідності, тому що в цьому не було потреби; платоспроможність державних підприємств була гарантована державою; використовувались неприйнятні в даний час критерії оцінки ефективності функціонування оборотних коштів; не достатньою мірою розглядалися проблеми кредитоспроможності і платоспроможності; не належним чином аналізувалась структура джерел оборотних коштів.

Не торкаючись теми прогнозування фінансового становища, треба сказати про те, що цілком недостатня увага приділялась оперативному аналізу оборотних коштів, що в умовах ринкової невизначеності є неприпустимим. Очевидно, що в сучасних умовах ринкової економіки для організації ефективного аналізу оборотних коштів в торговельному підприємстві необхідно сформувати певну послідовність етапів (див. схему І).

Схема І.

Приблизна послідовність етапів аналізу оборотних коштів та їх джерел в підприємствах оптової торгівлі.



22. Нові вимоги до ефективності управління активами і пасивами торговельного підприємства диктують необхідність своєчасного і постійного обліку інформації про положення справ в підприємстві, в сфері його діяльності і інтересів.

Обсяг і швидкість надходження доступної в даний час інформації перевищує можливості людини сприймати і переробляти її. Тому єдиним рішенням є інформатизація фінансової діяльності, тобто впровадження сучасних інформаційних технологій в діяльність підприємства оптової торгівлі з метою координації процесів прийняття рішень, проведення операцій на фінансових ринках і швидких змін в структурі активів і пасивів.

В загальній постановці питання практично все фінансове управління торговельним підприємством зводиться до обслуговування інформаційних потоків і управлінню ними.

Мета інформатизації управління оборотними коштами виходить з головної мети всієї діяльності підприємства – максимум прибутку при мінімумі допустимого ризику, і полягає в підвищенні ефективності управління важливішим елементом майна підприємства – оборотними коштами, на основі покращення інформаційного забезпечення органів управління підприємством для оперативності їх реагування і оптимальності управлінських рішень, що приймаються.

Ефективність інформатизації і автоматизації управління оборотними коштами багато в чому залежить від розвитку інформаційної інфраструктури суспільного виробництва.

Перелік опублікованих робіт, в яких відображені положення дисертації:

1. Костюк В. Налоги как инструмент регулирования // Советская торговля. – 1989. – №7. с.30–31. 0,5 п.л. (російською мовою).

2. Головинова В.Т., Костюк В.Г. Оборотный капитал в торговле как объект управления // Торговля в условиях перехода к рыночным отношениям (тематический сборник научных трудов по проблемам торговли и общественного питания). – Донецк. – 1991. с.8–12. 0,4 п.л. (російською мовою).

3. Головінова В.Т., Костюк В.Г. Управління грошовими коштами торговельного підприємства // Торгівля і ринок України (тематичний збірник наукових праць з проблем торгівлі

і громадського харчування). - Донецьк. - 1992. с.14-17. 0,4 п.л.

4. Костюк В.Г. К вопросу об управлении оборотными средствами в торговле // Торговля в условиях рынка (сборник научных трудов). - Киев. - 1992. с.136-141. 0,4 п.л. (російською мовою).

5. Костюк В.Г. Проблеми аналізу оборотних коштів // Торговля і ринок України (тематичний збірник наукових праць з проблем торгівлі і громадського харчування). - Донецьк. - 1993. с.13-14. 0,3 п.л.

6. Костюк В.Г. Использование внешней информации в управлении оборотными средствами // Менеджмент: стратегия и тактика управления торговлей (сборник научных трудов). - Киев. - 1993. с.176-182. 0,5 п.л. (російською мовою).

V. Kostyuk. Management of working assets and liabilities at wholesale enterprises.

Dissertation for the degree of the candidate of economic sciences by speciality 08.07.05 - economy of trade and services, Kiev state trade-economic university, Kiev, 1994. Dissertation defended includes research of working assets as a main element of the property of an enterprise and object of the management, existing managing practice at the level of wholesale enterprise. Author developed systematic approach to the management of separate parts of working capital and principles of constructing of information system for management of working capital and finances as a whole. The stages of the strategy elaboration of assets and liabilities regulation with their interoperability included are backgrounded, together with the implementation of the techniques offered in the wholesale enterprises activity.

Костюк В.Г. Управление оборотными средствами и их источниками в предприятиях оптовой торговли.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.07.05 - экономика торговли и услуг, Киевский государственный торгово-экономический университет, Киев, 1994.

Защищается диссертационная работа, которая содержит исследование оборотных средств, как главного элемента имущества предприятия и как объекта управления, а также сложившейся практики управления на уровне предприятия оптовой торговли. Разработаны методические подходы к управлению отдельными элементами оборотного капитала, а также принципы построения системы информационного обеспечения управления оборотными средствами торгового предприятия и его финансами в целом. Обоснованы этапы разработки стратегии управления активами и пассивами предприятия с учетом их взаимозависимости и взаимообусловленности. Осуществлено внедрение предложенных методик в практику оптовых предприятий.

Ключові слова: оборотні кошти, джерела формування, платоспроможність, ліквідність, доходність.

**КОСТЮК Вячеслав Геннадійович**

**УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ТА ЇХ ДЖЕРЕЛАМИ  
В ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

Підп. до друку 25.II.94. Формат 60 x 84/16. Папір друк. Офс. друк.  
Ум. друк. арк. I, 40. Ум. фарбо-відб. I, 52. Обл.-вид. арк. I, 00.  
Тираж 100 пр. Зам. 350.

---

**РВВ КДТЕУ Дільниця оперативного друку  
253156, Київ-156, вул. Кіото, 19**

45570

AB 31.472

**AB 31.472**