

рентабельність торговельної діяльності. За допомогою можливостей потенціал торговельних підприємств може підвищуватися, що відображено у випадку 1 на рисунку 1.

Загрози зовнішнього середовища роблять негативний вплив на торговельні підприємства, та є можливою ситуація, коли загальний потенціал суб'єктів господарювання торговельної сфери значно нижчий за його внутрішній. Це відображено у випадку 2, рисунку 1.

Висновки. Таким чином, оцінка процесу формування торговельних підприємств дозволяє визначити фактори зовнішнього та внутрішнього середовища впливу на формування потенціалу, дослідити можливості та сильні сторони підприємства, які дозволяють сформувати загальний потенціал із метою ефективної торговельної діяльності та забезпечення конкурентоспроможності. Методичний інструментарій прогнозування обсягу потенціалу торговельних підприємств доповнює оцінку розрахунком прогнозного значення загального потенціалу, що забезпечує подальше функціонування торговельних підприємств, задоволення потреб споживачів у товарах і сервісному обслуговуванні. Запропоновані основні принципи та структурна схема формування потенціалу торговельних підприємств дозволяють визначити оптимальний обсяг потенціалу для успішного функціонування на ринку. Поєднання та доповнення елементів потенціалу торговельних підприємств у процесі його формування та використання, а також постійний моніторинг факторів зовнішнього ринкового оточення та врахування їх у торговельній діяльності дозволяє отримати синергетичний ефект.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є необхідність проведення комплексного дослідження щодо ефективного використання потенціалу торговельних підприємств.

УДК 61.068:1810

Колодяжна К.А. (ДонНУЕТ, Донецьк)

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено роль оборотних коштів у діяльності торговельно-го підприємства, розглянуто причини необхідності формування комплексного механізму управління оборотними коштами.

Ключові слова: оборотні активи, оборотні кошти, механізм управління, торгівля, підприємство.

Стабілізація становища в Україні після встановлення ринкових відносин у сфері економіки вимагає від основних структурних одиниць економіки – підприємств ефективного управління своєю діяльністю. Найбільш відчутні зміни в діяльності підприємств торгівлі обумовлені зміною форми власності, а саме переходом від державної до приватної власності на всі види ресурсів.

На зміну сфер і способів державного управління значним чином впливає зовнішнє середовище, яке під впливом різноманітних факторів постійно змінюється. Вплив мінливого середовища, у якому працюють підприємства торгівлі, спричиняє зміни у стратегії та діловій політиці та є наслідком виникнення кризового становища на підприємстві.

Якщо в умовах планової економіки зовнішнє середовище, у якому працюють підприємства торгівлі, було практично стабільним, то в умовах ринку воно є нестабільним навіть протягом незначного часу.

Під час здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства торгівлі найчастіше стикаються з проблемою знецінення фінансових ресурсів, оскільки вони посідають чільне місце в системі ресурсного забезпечення, які вони використовують у своїй фінансово-господарській діяльності, що обумовлено їх відносинами у сфері господарювання.

Нові умови господарювання потребують таких способів управління підприємством, які б мінімізували вплив зовнішнього середовища.

Для забезпечення ефективної діяльності підприємства процес формування його оборотних коштів повинен мати цілеспрямований характер. Основний недолік чинного механізму розрахунку потреби в оборотних коштах полягає в тому, що він не забезпечує формування обґрунтованої та достовірної кількісної її величини, оскільки він не враховує на специфіку діяльності підприємства. Останнє, зокрема, в умовах ринкової економіки спричиняє перекручення фінансових результатів діяльності підприємства, зниження якості ухвалюваних управлінських рішень.

Дослідженням вищезазначених проблем займалися такі економісти, як: І.О. Бланк, А.М. Подерьогін, О.С. Філімоненков, А.Д. Шеремет, М.М. Ямпольський і багато інших.

Найбільш цілісне визначення сутності управління оборотним капіталом можна дати, ознайомившись з роботами відомого науковця І.О. Бланка [1, с. 56-60], який стверджував, що управління оборотним капіталом являє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із встановленням оптимальних параметрів його обсягу та структури, задоволенням потреб підприємства в окремих його видах і залученням з різних джерел і в різноманітних формах для здійснення господарської діяльності підприємства, забезпеченням умов оптимізації процесу його обігу.

Необхідно зазначити, що у вітчизняній теорії та практиці управління оборотним капіталом підприємства досить повно та цілісно визначено зміст, цілі та завдання, а також функції фінансового менеджменту в сфері оборотного капіталу підприємства [2, с. 165-233]. Проте, на нашу думку, система управління оборотними активами підприємства потребує подальших досліджень, спрямованих на вдосконалення та конкретизацію її функцій з позиції адаптації до сучасного етапу розвитку фінансів і економіки України в цілому.

У сучасній вітчизняній економічній літературі питанням формування механізму управління оборотними коштами приділяється явно недостатньо уваги.

Якоюсь мірою відсутність академічних досліджень компенсується статтями в періодичному друці.

Найбільш поширеним є поняття механізму управління оборотними активами як системи елементів, що регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень у цій сфері [3, с. 45-55].

Виходячи із загальновідомих підходів до управління торговельною діяльністю підприємства, що застосовуються для вирішення конкретних завдань управління, відзначають такі основні системи проведення аналізу оборотного капіталу підприємства: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, порівняльний аналіз, аналіз ризиків, аналіз коефіцієнтів, інтегральний аналіз.

Зарубіжна література, яку використовують у наш час для визначення потреби в оборотних коштах, не може бути повністю адаптована в нашій країні, оскільки за кордоном стабільна економічна ситуація, добре налагоджена система кредитування та взаємодії виробництва з державою.

Нарешті, там чинна інша система бухгалтерського обліку, яка припускає свій склад показників, покладених в основу розрахунку розміру оборотних коштів. Зарубіжну практику можна використовувати тільки як приклад каналів збуту (реалізації), постачальницько-збутової діяльності, взаємодії споживачів і виробників.

Основною метою формування оборотних коштів є визначення розміру та складу оборотних коштів підприємства, а також розміру і складу власних коштів, притриваних до них, і позикових коштів їх фінансування для забезпечення умов ефективної господарської діяльності.

Для максимізації процвітання підприємства необхідно ефективно мобілізувати та розподіляти кошти. Створення добре формалізованої системи формування оборотних коштів – прямий шлях до досягнення цієї мети.

Питання управління оборотним капіталом у сучасній літературі трактується, взагалі, як управління окремими компонентами оборотних коштів та їх джерелами. Діапазон моделей, розроблених з цієї метою економістами різних країн, досить широкий.

Мета статті полягає в уточненні ролі управління оборотними активами й висвітленні необхідності формування комплексного механізму управління оборотними коштами торговельних підприємств.

Результатом досліджень елементів оборотних коштів має стати отримання деяких «норм», які допоможуть фінансовому менеджеру тримати під контролем стан фінансових справ підприємства.

Методи створення формалізованих систем можуть бути різні. Один із них – найпоширеніший на сьогодні – побудова різноманітних математичних моделей.

Розробка моделей будується за добре відпрацьованою схемою: спочатку досліджується господарський або фінансовий процес з метою з'ясування того, що потрібно зробити; потім будується математична модель для зображення досліджуваного процесу. Нарешті, приймає рішення за допомогою контрольної моделі та здійснюється його перевірка.

Простими є статистичні моделі [4, с. 88-92]. Вони зазвичай використовуються в тих випадках, коли процес не має характеру циклу, кругообігу. Статистичні моделі відкрили дорогу та допомогли вирішенню завдань за допомогою складніших, динамічніших моделей. Динамічні моделі реалізували абсолютно

нові можливості в розв'язанні економічних задач. Вони дозволили вивчити не статичні, а такі, що повторюються, тобто циклічні процеси, які в абсолютній більшості випадків властиві діяльності підприємств.

Вважають, що для успішного вирішення завдань у сфері формування оборотних коштів відповідний комплекс економіко-математичних засобів повинен задовольняти чотирьом основним вимогам: описувати в цілому кругообіг оборотних коштів (ця вимога припускає, що в моделі повинні бути враховані всі складові оборотних коштів, які перебувають у процесі кругообігу, інакше модель повністю не відобразатиме ситуації); враховувати щоденні зміни потреби підприємства в оборотних коштах (недоліком всіх раніше існуючих моделей нормування оборотних коштів було те, що вони не були орієнтовані на щоденне відстежування наявності оборотних коштів і потреби в них, тому наша модель повинна усунути цей недолік).

Мінімальний проміжок часу, для якого здійснює розрахунок у таких моделях – один календарний день. Під час розрахунку треба орієнтуватися тільки на джерела реальної інформації це найважливіша вимога, оскільки без точної і повної інформації жодна модель, якою б не була вона гарною, не зможе дати безпомилковий результат і давати можливість отримання числового рішення.

На сьогодні ще не запропоновано економіко-математичну модель визначення величини оборотних коштів, яка відповідала б повною мірою зазначеним вимогам. Основою формування оборотних коштів є їх нормування. Від правильної постановки та вирішення питань нормування значною мірою залежить ефективність усієї системи управління оборотними коштами

Система управління грошовими потоками має забезпечити оперативне фінансування потреби підприємства в оборотних коштах, оскільки тільки грошові кошти є найбільш реальними власними джерелами їх формування.

Для оптимізації грошової готівки також застосовують математичні моделі, однак їх практична цінність невелика.

Починаючи з 90-х років дослідники фінансів запропонували фінансовим службам підприємств ряд моделей оптимізації грошової готівки. Ці моделі в більшості своїй аналогічні моделям, розробленим у теорії управління запасами.

Але, не зважаючи на всі поліпшення, ці моделі виявилися мало ефективними:

1. Гіпотези, які стосуються надходжень і виплат, часто дуже прості порівняно з тим, що має місце в реальному житті. Це відбувається тому, що деякі грошові потоки не можуть бути відомі наперед, а, отже, вони не підкоряються ніякому закону вірогідності, закладеному в цих моделях.

2. На практиці вартість переказу грошових коштів з одного рахунку на інші є дуже незначною. Звідси й виникла критика цих моделей, які базуються на розмірі вартості переказу.

3. Ці моделі не беруть до уваги вартість непередбачених змін грошової готівки, а це може бути вартість випадкового незабезпеченого кредиту або вартість припинення платежів. Їх можна передбачити, але важко виміряти. З цієї точки зору управління грошовою готівкою стає стратегічною метою та не може обмежитися простою моделлю.

4. Ці моделі мають той недолік, що трактують рішення, які відносяться до грошової готівки, незалежно від рішень щодо короткострокових вкладень і короткострокового фінансування.

В основі політики заробляння грошей і контролю за їх потоками лежить бюджетне управління, або бюджетування. Розрахунок щомісячних відхилень у вигляді різниці між надходженням і виплатами відображає плановану зміну грошових коштів і створює основу для їх аналізу й ухвалення регулюючих рішень.

Користь бюджету грошових коштів безпосередньо пов'язана з якістю інформації, яка в ньому міститься. Коли підприємство має в своєму розпорядженні повну систему бюджетів, прогнози надходжень і виплат бюджету грошових коштів базуються на прогнозах бюджетів господарської діяльності, а також інвестиційного та фінансового бюджету.

Інакше, якщо підприємство має неповну систему бюджетів або не має її зовсім, фінансовий менеджер повинен самостійно збирати необхідну йому інформацію, а бюджет, природно, буде більш приблизним.

Розробка та моделювання бюджету грошових коштів сьогодні набагато полегшується застосуванням обчислювальної техніки.

Таким чином, аналіз існуючих методичних підходів до обґрунтування величини оборотних коштів припускає розробку такого організаційно-методичного забезпечення процесу формування оборотних коштів, в основу якого покладено нормування, що дозволяє отримати раціональний обсяг і структуру елементів оборотних коштів та джерел їх фінансування, що забезпечують підвищення ефективності виробництва.

Організаційно-методичне забезпечення являє собою сукупність методик формування оборотних коштів організаційних структур, які забезпечують їх реалізацію.

Для здійснення процесу підготовки, реалізації та контролю управлінських рішень необхідна певна структура. Разом з тим саме питанню організації цього процесу менше за все приділено уваги в економічній літературі.

Важливими завданнями реформи підприємств є: створення ефективного механізму управління підприємствами, забезпечення безперервного виробничого процесу, раціональне фінансування оборотних коштів. Усі ці завдання взаємопов'язані між собою та є частинами механізму підвищення ефективності функціонування підприємств.

Механізм є системою дій важелів, що виявляється у формуванні, використанні та русі оборотних коштів підприємства.

Водночас через механізм підвищення ефективності функціонування підприємства оборотні кошти впливають на виробничий процес.

Проблема поліпшення використання оборотних коштів стала ще актуальнішою в умовах формування ринкових відносин. Щоб вижити в ринковому середовищі, кожне підприємство зобов'язане забезпечити ефективне використання та прискорення кругообігу оборотних коштів.

Висновки. Зараз особливою важливістю набуває не стільки розробка методів управління окремими елементами оборотних коштів, скільки завдання формування комплексного механізму управління оборотними коштами. Під час ви-

рішенні завдань управління оборотними коштами підприємства особливої важливості набуває гнучкість, оперативність механізму управління. Є великі відмінності в методах управління оборотними коштами підприємств різних галузей і регіонів України.

Аналіз літератури та законодавчих актів показав, що це завдання не досліджене поки повною мірою та потребує подальшого вивчення.

Необхідність урахування ринкової ситуації в ході розробки стратегії розвитку підприємства висуває нові вимоги до організаційно-методичного забезпечення формування оборотних коштів. Нами запропоновано такі напрями його вдосконалення:

- обґрунтування методики розрахунку величини оборотних коштів підприємства, характерною особливістю якої є визначення розміру оборотних коштів, необхідного для забезпечення безперервного виробничого процесу, сприяє раціональному використанню матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;

- визначення розміру статутного капіталу як джерела формування оборотних коштів нещодавно створеного підприємства залежно від виду діяльності;

- обґрунтування величини стійких пасивів для визначення розміру та структури власних і позикових джерел фінансування оборотних коштів підприємства;

- обґрунтування елементів системи управління оборотними коштами, які дозволяють визначити розмір і склад оборотних коштів підприємства, а також розмір і склад власних, прирівняних до них і позикових коштів їх фінансування.

Література

- 1 Бланк, И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр, 2000. – 720 с.
- 2 Філімонович, О. С. Финансы предприятий : учебное пособие. / О. С. Филимонович. – К. : Кондор, 2005. – 400 с.
- 3 Поддерегин, А. М. Финансы предприятий : учеб. / под. ред. А. М. Поддерегина. – 3-е изд., перераб. и доп. – К. : КНЭУ, 2000. – 460 с.
- 4 Вовк, В. М. Математичне моделювання в управлінні фінансовою діяльністю підприємств. / В. М. Вовк, Г. І. Левицький // Фінанси України. – 2000. – № 1 (49). – С. 88-92.

УДК 658.8.012:658.871/878

Краснокутська Н.С., канд. екон. наук, доц. (КНТЕУ, Київ)

МОДЕЛЮВАННЯ РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано підхід до оцінки ринкового потенціалу торговельного підприємства через моделювання взаємозв'язків споживчого, закупівельного та конкурентного потенціалів.

Ключові слова: ринковий потенціал, торговельне підприємство, споживчий потенціал, потенціал закупівель, конкурентний потенціал.

Ринковий потенціал в торгівлі виступає головною умовою успішності того чи іншого підприємства. Його відсутність унеможливує взагалі здійснення будь-яких операційних бізнес-процесів, а недостатній рівень призводить до втрати конкурентних позицій і можливого поглинання іншими підприємствами. Така залежність свідчить про актуальність питання оцінки ринкового потенціалу, вирішенню яких на рівні промислового підприємства присвячені праці В. Васильєвої, В. Винокурова, Є. Голубкова, В. Ханжиної, Є. Попова, [1-5]. Між тим різний механізм створення цінності в промисловості та торгівлі зумовлюють необхідність розробки підходів, які б враховували під час оцінки як конкурентні вимоги і можливості, так і споживчі та закупівельні обмеження. Відсутність такого системного підходу до оцінки ринкового потенціалу торговельного підприємства вимагає подальших наукових пошуків в обраному напрямку.

Метою статті є розробка моделі оцінки ринкового потенціалу торговельного підприємства, що враховує обмеження та можливості з боку основних учасників ринкових процесів на споживчому ринку: споживачів, конкурентів і постачальників.

Методи моделювання, хоча і й визнаються перспективними щодо дослідження потенціалу [6, с. 12, 13], проте не є на сьогоднішній день досить поширеними як на теоретичному, так і на практичному рівнях. Як правило, вони застосовуються для оцінки структурних змін у потенціалі підприємства, його достатності для реалізації цілей, моделювання системи чинників, що зумовлюють той чи інший стан потенціалу. Крім екстраполяційного характеру більшості моделей, слід зазначити, що вони не забезпечують відображення умови гнучкості потенціалу і врахування його якісних складових (перш за все організаційних здібностей та компетенцій). Закладені в математичні моделі чинники можуть змінюватися протягом часу, тим самим отримані на їх основі оцінки потенціалу будуть менш об'єктивними. Отже, вимоги часової та об'єктної відповідності певною мірою обмежують сферу використання існуючих моделей. Між тим як метод дослідження параметрів змін у потенціалі та його структури на рівні підприємства або їх однорідної вибіркової сукупності математичне моделювання може бути корисним.

У загальному вигляді модель повинна надавати уявлення про об'єкт або систему в певній формі, що відрізняється від форми їх реального існування за рахунок нівелювання впливу найменш суттєвих чинників. Основними вимогами до моделювання є цілеспрямованість, адекватність, повнота врахування всіх суттєвих чинників, гнучкість і універсальність. З таких позицій модель ринкового потенціалу повинна охоплювати всі найсуттєвіші зв'язки, які впливають на можливості підприємства щодо забезпечення того чи іншого обсягу продажу на певному сегменті ринку. Так, наприклад, в роботі О.Г. Васильєвої пропонується модель ринкового потенціалу споживчої кооперації регіону [1, с. 10]:

$$PP = Ч \times \sum_{i=1}^n СВ_i \times 12 \times k, \quad (1)$$

де PP – ринковий потенціал;

$Ч$ – середньорічна чисельність населення регіону;