

чала зростати. Ця тенденція підтверджується й результатами онлайн-дослідження, проведеного нами на підставі даних про кількість відвідувань закладів швидкого обслуговування (фаст-фудів, кафе, кав'ярень). Встановлено зменшення відвідувань лише на 5%. Стратегічним завданням власників та керівників підприємств низького та нижче за середній цінових сегментів є утримання споживачів, які раніше відвідували більш дорогі заклади, переведення їх до статусу постійних за рахунок утримання цінової політики, забезпечення високої якості продукції та рівня обслуговування, реалізації маркетингової політики відповідно до концепцій підприємств.

Висновки. Отже, проведений аналіз стану та тенденцій розвитку ресторанного господарства в Україні, дає можливість зробити висновок про наявність складних проблем, які негативно впливають на темпи розвитку сфери ресторанного господарства. Незважаючи на це, найбільш популярними в 2010 році, на думку рестораторів, стануть якісні недорогі мережеві заклади. Основний тренд ринку в 2010 році буде заснований на розвитку закладів ресторанного господарства середнього класу, де середній чек не перевищує 150-160 грн.

Список літератури

1. Україна у цифрах у 2008 році [Текст] / Державний комітет статистики України; під ред. О. Г. Осауленко. – К. : Консультант, 2009. – 551 с.
 2. Статистична інформація України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://ukrstat.gov.ua>>.
 3. П'ятницька, Г. Т. Світові тенденції розвитку індустрії гостинності в умовах кризи [Текст] / Г. Т. П'ятницька // Ресторанне господарство в стратегіях туризму [Текст] : міжнародна науково-практична конференція, 15 жовтня 2009 р. : [тези] / редкол. : О. І. Черевко [та ін.]. – Харків : ХДУХТ, 2009. Отримано 31.03.2010. ХДУХТ, Харків.
- © О.П. Ткаченко, О.Д. Тімченко, 2010.

УДК 65.011.44

Л.І. Безгінова, канд. екон. наук
О.А. Круглова, канд. екон. наук
С.М. Шинкар, канд. екон. наук

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано необхідність оцінки фінансового потенціалу торговельних підприємств. Запропоновано методика інтегральної рейтингової оцінки використання фінансового потенціалу, яку апробовано на підприємствах торгівлі.

Обоснована необхідність оцінки фінансового потенціала торговельних підприємств. Предложено методику інтегральної рейтингової оцінки використання фінансового потенціала, котра апробована в підприємствах торгівлі.

The necessity of trade enterprise's financial potential estimation is grounded. The method of integral rating estimation of financial potential, which is approved in the trade enterprises, is offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне складне й динамічне ринкове середовище, зростаючий інтерес до проблем якості вимагає від вітчизняних підприємств постійного вдосконалювання своїх систем управління, зокрема, управління наявними ресурсами й можливостями. Існування багаторівневих пропорцій та зв'язків між складовими виробничих, соціальних, комерційних та інших підсистем підприємства зумовлює необхідність дослідження сутності його економічного потенціалу, який обумовлений обсягом ресурсів, їхньою якістю, структурою, ступенем збалансованості складових, раціональністю використання.

Для створення загальної концепції діяльності і стратегії підприємства виникає необхідність в аналізі його економічного потенціалу в цілому та окремих складових, серед яких варто звернути увагу на фінансовий потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання оцінки економічного потенціалу підприємств присвячено праці таких учених, як: В.Є. Лапін, І.П. Отенко, Л.М. Малярець, О. Бородін, Б.Г. Шелегенда, О.В. Шнайдер, Н.С. Тесля та ін. [1-7]; безпосередньо аналізом фінансового потенціалу займалися: П.А. Фомін, М.К. Старовойтов, А.А. Санніков, Д.О. Троць, О.Е. Бурдіна, О. Важдєєв [8-11]. За наявності досить значної кількості робіт за обраною проблематикою, необхідно відмітити майже повну відсутність системних розробок, присвячених формуванню методологічних основ оцінки фінансового потенціалу підприємств. Потребують подальших наукових пошуків питання формування інструментарію оцінки фінансового потенціалу підприємства. Таким чином, актуальність перелічених проблем і відсутність загальноприйнятої методології їх вирішення визначили вибір теми дослідження, її мету та завдання.

Мета та завдання статті. Метою статті є обґрунтування методичного підходу до оцінки фінансового потенціалу підприємств торгівлі. Завданнями статті є: дослідження критеріїв, що характеризують фінансовий потенціал, та визначення показників його оцінки з урахуванням галузевих особливостей діяльності підприємств торгівлі; оцінка фінан-

сового потенціалу торговельних підприємств за пропонованою методикою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу фінансового потенціалу існують різні підходи, та відповідно, можуть використовуватися різні фактори й показники [8-11]. У зв'язку з чим виникає складна задача з відбору найбільш значущих показників для оцінки. Визначальною основою під час оцінки фінансового потенціалу торговельного підприємства повинна стати система факторів реальних здатностей та можливостей, що об'єднує відповідні етапи їх аналізу. Залежно від рівня фінансового стану системи визначається і ступінь використання фінансового потенціалу.

Фінансовий потенціал торговельного підприємства є комплексним поняттям, яке характеризується сукупністю фінансових ресурсів та інвестиційних можливостей, що визначають перспективи діяльності підприємства за тих або інших умов з метою забезпечення його ефективного функціонування. Дана мета реалізується за наступних умов:

- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності, кредитоспроможності і фінансової стійкості підприємства;
- рентабельності вкладеного капіталу;
- можливості залучення капіталу в необхідному обсязі з різних джерел для реалізації ефективних інвестиційних проєктів;
- наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість потокового й майбутнього фінансового станів підприємства [8].

Оцінку використання фінансового потенціалу підприємства торговлі пропонується здійснювати через діагностику його фінансового стану.

Дослідження різних підходів дозволило зупинити свій вибір на основних оціночних показниках і сформувати оптимальну їх систему з позиції раціональності та достатності з урахуванням галузевої специфіки підприємств торговлі. У цілому подібний аналіз повинен передбачати: аналіз динаміки показників балансу і звіту про фінансові результати та аналіз фінансових коефіцієнтів за основними напрямками фінансового стану.

Фінансові коефіцієнти, що мають бути використані в процесі оцінки фінансового потенціалу торговельного підприємства, пропонується розбити на групи за економічним змістом: показники фінансової стійкості; показники ліквідності; показники ділової активності та оборотності; показники ефективності бізнесу.

Базуючись на результатах досліджень існуючих підходів та методів оцінки фінансового стану підприємства, для оцінки ефективності

використання фінансового потенціалу доцільно застосовувати методику, яка заснована на використанні інтегрального показника з урахуванням значущості кожної компоненти фінансового потенціалу (ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності).

Апробацію запропонованої системи показників оцінки було проведено на підставі статистичних показників діяльності сукупності торговельних підприємств м. Харкова за 2005–2007 рр. Для виявлення відмінностей у використанні фінансового потенціалу вибіркова сукупність підприємств торгівлі була поділена на дві групи за розміром торговельної площі.

Кожний із введених до системи показників має самостійне значення, несе певне цензове навантаження, а взяті разом, вони створюють матрицю взаємодоповнюючих показників, надають інформацію про фінансовий потенціал торговельного підприємства.

Проведений аналіз ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності дозволив зробити узагальнюючу оцінку ефективності використання фінансового потенціалу підприємствами торгівлі обраних груп (табл. 1).

Незважаючи на прийнятні значення показників ліквідності й фінансової стійкості, невеликі підприємства мали досить низький потенціал розвитку, що виражається в уповільненні ділової активності й зростанні збитковості. Натомість, великі підприємства є більш прибутковими, у тому числі й завдяки більш активному використанню позикового капіталу; вони мають більший ступінь довіри в постачальників і кредиторів завдяки більшим обсягам діяльності.

Таким чином, оцінка показників фінансового потенціалу підприємств торгівлі показала, що торговельні мережі мають потужніший фінансовий потенціал порівняно із невеликими підприємствами та ефективніше його використовують.

Система інтегрального аналізу ефективності використання фінансового потенціалу торговельних підприємств передбачає визначення інтегрального показника ефективності з урахуванням значень вкладів часткових показників, розрахованих за окремими напрямками формування фінансового потенціалу, які є взаємозалежними в єдиній системі.

За базу порівнянь було обрано максимальний елемент за кожним із розрахованих показників, на основі чого визначена рейтингова оцінка, яка дозволила виявити торговельні підприємства в кожній з груп із високим, середнім та низьким рівнями використання фінансового потенціалу. Отримані рейтингові оцінки наведено у таблиці 2.

**Таблиця 1 – Аналіз динаміки показників
фінансового стану підприємств торгівлі**

Група підприємств	Рік			Відхилення (+, -)		
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2006 до 2005	2007 до 2006	2007 до 2005
Критерій «Ліквідність»						
Коефіцієнт абсолютної ліквідності						
Великі	0,031	0,049	0,193	0,018	0,144	0,162
Невеликі	0,112	0,535	0,131	0,423	-0,404	0,019
Коефіцієнт покриття (потокової ліквідності)						
Великі	0,862	0,809	0,861	-0,053	0,052	-0,001
Невеликі	0,888	1,261	0,848	0,373	-0,413	-0,040
Критерій «Фінансова стійкість»						
Частка власних фінансових ресурсів у капіталі, %						
Великі	14,1	9,1	7,0	-5,0	-2,1	-7,1
Невеликі	45,2	60,0	51,2	14,8	-8,7	6,1
Частка власних коштів у формуванні оборотних активів, %						
Великі	-16,0	-23,6	-16,1	-7,6	7,4	-0,2
Невеликі	-13,2	20,7	-17,9	33,9	-38,6	-4,7
Критерій «Ділова активність»						
Коефіцієнт оборотності активів						
Великі	1,0	1,0	1,7	-0,1	0,8	0,7
Невеликі	2,7	2,8	1,6	0,1	-1,2	-1,1
Коефіцієнт оборотності оборотних активів						
Великі	2,2	2,1	3,4	-0,1	1,3	1,2
Невеликі	5,5	5,6	3,9	0,1	-1,7	-1,6
Критерій «Рентабельність»						
Рентабельність активів, %						
Великі	-0,02	0,37	0,62	0,4	0,3	0,6
Невеликі	-0,06	-5,37	-5,96	-5,3	-0,6	-5,9
Рентабельність продаж, %						
Великі	1,42	5,35	3,05	3,9	-2,3	1,6
Невеликі	-1,51	-1,55	-3,50	0,0	-1,9	-2,0

Таблиця 2 – Рейтингові оцінки показників фінансового потенціалу підприємств торгівлі

Підприємство	Рейтингова оцінка		
	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Великі			
№1	1,730	2,202	2,688
№2	1,497	1,513	1,392
№3	1,513	1,481	1,794
№4	1,906	1,766	1,822
Невеликі			
№5	1,041	0,097	0,072
№6	2,306	1,462	1,482
№7	1,366	2,003	1,778
№8	0,966	0,811	1,131
№9	1,908	1,692	1,435
№10	0,858	0,969	0,288
№11	1,737	1,940	1,843
№12	1,054	1,247	1,544
№13	0,660	1,305	0,889
№14	1,240	1,967	1,464
№15	0,988	1,296	1,203
№16	0,614	0,702	1,108
№17	0,439	0,272	0,567
№18	1,660	1,726	1,579
№19	1,067	0,947	1,514

Оскільки під час оцінки використання фінансового потенціалу необхідно визначити загальний рівень використання фінансового потенціалу певного підприємства за низкою показників порівняно з іншими підприємствами, запропоновано використати шкалу, що забезпечить необхідний розкид оцінки.

Крок бальної оцінки інтегрального показника визначаємо за формулою на основі даних табл. 1:

$$X_{\text{сер}} = \frac{X_{\text{max}} - X_{\text{min}}}{3},$$

де $X_{\text{сер}}$ – середнє значення інтегрального показника (крок оцінки); X_{max} – максимальне значення показника; X_{min} – мінімальне значення показника.

Діапазон бальної оцінки показника установлюється наступним чином:

– значення показника від X_{min} до X_1 (де $X_1 = X_{\text{min}} + X_{\text{сер}}$) відповідає низькому рівню потенціалу;

– значення показника від X_1 до X_2 (де $X_2 = X_1 + X_{\text{сер}}$) відповідає середньому рівню фінансового потенціалу;

– значення показника від X_2 до X_{max} (де $X_{\text{max}} = X_2 + X_{\text{сер}}$) відповідає високому рівню фінансового потенціалу.

Отримані результати бальної оцінки показують рівень використання фінансового потенціалу досліджуваних підприємств за чотирма визначеними напрямками (таблиця 3).

Таблиця 3 – Позиціонування підприємств за інтегральним показником використання фінансового потенціалу

Групи підприємств	Рівень використання потенціалу								
	2005 р.			2006 р.			2007 р.		
	низький	середній	високий	низький	середній	високий	низький	середній	високий
Великі	№1, 2, 3	№ 4		№2, 3, 4	№ 1		№2, 3, 4		№ 1
Невеликі	№ 13, 16, 17	№5, 7, 8, 10, 12, 14, 15, 19	№6, 9, 11, 18	№5, 8, 16, 17	№6, 10, 12, 13, 15, 19	№7, 9, 11, 14, 18	№ 5, 10, 17	№6, 8, 9, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19	№7, 11

Низький рівень використання фінансового потенціалу у 2005 р. мали великі підприємства № 1, 2, 3; невеликі підприємства – № 13, 16, 17. Середній рівень використання фінансового потенціалу мали підприємства № 4, 5, 7, 8, 10, 12, 14, 15, 17; а високий – № 6, 9, 11, 18.

У 2006 р. низький фінансовий потенціал залишився в підприємств № 2, 3, 16, 17. Погіршилося становище на підприємствах № 5 і 8, які перейшли з групи з середнім використанням потенціалу до групи низького фінансового потенціалу, і в підприємства № 6 (перейшло до групи підприємств із середнім рівнем використання фінансового потенціалу). Підприємства № 7, 13 і 14 покращили свої позиції.

На 2007 р. стабільно низьке значення фінансового потенціалу за інтегральним показником мають підприємства № 2, 3, 17.

За результатами дослідження визначено, що найбільшу групу складають підприємства торгівлі з середнім рівнем використання фінансового потенціалу. До того ж, має місце тенденція до збільшення підприємств, що підвищили рівень використання фінансового потенціалу.

Висновки. З метою формування однозначного висновку щодо рівня використання фінансового потенціалу в роботі розроблено методичний підхід до побудови інтегрального показника ефективності його використання і фактор-карта його інтерпретації з виділенням низького, середнього та високого рівнів ефективності використання. Розвиток різних складових економічного потенціалу торговельних підприємств забезпечується відповідним використанням наявних фінансових можливостей, стан яких за забезпеченістю власними джерелами фінансування більш привабливий у невеликих підприємств, незважаючи на наявність збитків за результатами операційної діяльності. Розрахунки запропонованих оціночних показників виявили перевагу торговельних мереж в рівнях ділової активності та рентабельності, а в невеликих підприємствах – за критеріями платоспроможності та фінансової стійкості. У цілому використання фінансового потенціалу є недостатнім з точки зору забезпечення потреб розвитку.

Список літератури

1. Лапин, Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия [Текст] : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с.
2. Отенко, И. П. Механизм управления потенциалом предприятия [Текст] : науч. изд. / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Х. : ХГЭУ, 2003. – 219 с.
3. Отенко, И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия [Текст] / И. П. Отенко. – Харьков : ХНЕУ, 2006. – 254 с.
4. Шелегенда, Б. Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства [Текст] / Б. Г. Шелегда. – Донецьк : ШУП НАН України; ДонУЕП, 2006. – 219 с.
5. Бородин, А. Этапы формирования стратегического потенциала предприятия [Электронный ресурс] / А. Бородин. – Режим доступа : <<http://www.ptpu.ru>> .

6. Шнайдер, О. В. Финансовое состояние как индикатор экономического потенциала организации [Текст] / О. В. Шнайдер // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – Самара : Издательство Самарского научного центра РАН, 2007. – С. 25–29.

7. Шмелева, Н. С. Концептуальный подход к формированию потенциала строительной организации в условиях диверсификации [Текст] / Н. С. Шмелева // Наука та інновації – 2005 : Міжнар. наук.-практ. конф. : [матеріали] – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – Т. 11. – Економічні науки. – С. 46–47.

8. Фомин, П. А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс] / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов. – Режим доступа : <www.financeplan.by.ru/intro.html> .

9. Санников, А. А. Методические аспекты формирования критерия оптимальной стратегии развития нефтегазодобывающих компаний [Электронный ресурс] / А. А. Санников. – Режим доступа : <www.ogbus.ru> .

10. Троц, Д. О. Аналіз та діагностика фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / Д. О. Троц, О. Е. Бурдіна. – Режим доступу : <<http://intkonf.org/trots-do-burdina-oe-analiz-ta-diagnostika-finansovogo-potentsialu-pidприємства>> .

11. Сухарев, П. М. Збалансована система показників як модель оцінки фінансового потенціалу підприємства [Текст] / П. М. Сухарев, О. О Батлукова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М.Туган-Барановського, 2006. – Вип. 21. – Т.1. – С. 88–93.

Отримано 31.03.2010. ХДУХТ, Харків.

© Л.І. Безгінова, О.А. Круглова, С.М. Шинкар, 2010.

УДК 339.3.006

О.В. Колчкова, асист.

ТЕНДЕНЦІ ТА ПРОБЛЕМИ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Визначено особливості розвитку торгівлі на сучасному етапі в регіональному аспекті, надано оцінку тенденцій розвитку регіональної торгівлі з позиції можливостей та перспектив.

Определены особенности развития торговли на современном этапе в региональном аспекте, дана оцінка розвитку регіональної торгівлі с позиції можливостей та перспектив.

The article analyses peculiarities of the development of trade in contemporary moment in the regional aspect, estimates modern tendencies of the development of regional trade in the position of possibilities and perspectives.