

Bezus R.M., Demchuk N.I. The Financial Resources of Charities – Investments in Ukraine’ Agricultural Sector

The amount of state aid to farmers in several countries is provided. The areas of cooperation between governments and international charities are described on the example of the international charity "Dobrobut Hromad", which is a part of the network "Heifer International". The number of projects that are implemented according to the principles of co-financing, their one side are charities, is stated. The activities of charities to support agricultural and rural development in Ukraine are determined. The advantages of financing projects through charitable organizations are defined. The prospects for cooperation with charitable organizations towards the development of the agricultural sector of Ukraine are specified.

Keywords: government support, agriculture, charities, organic agricultural production.

УДК 339.137.2

**Проф. Т.Г. Васильців, д-р екон. наук – Львівська КА;
викл. Н.В. Магас – Львівський інститут МАУП**

ПЕРЕДУМОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Обґрунтовано теоретичні основи оцінювання фінансових показників діяльності роздрібних торговельних підприємств; проведено аналіз основних показників обсягів та ефективності фінансової діяльності роздрібних торговельних підприємств Виноградівського району Закарпатської обл.; проаналізовано відсоток залучення прямих фінансових інвестицій роздрібними торговельними підприємствами Виноградівського району Закарпатської обл.; розглянуто важливість впливу фінансово-економічного стану на конкурентоспроможність підприємств роздрібної торгівлі.

Ключові слова: роздрібна торгівля, підприємства, забезпечення конкурентоспроможності, передумови формування конкурентних позицій.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин підприємства торгівлі самостійно несуть відповідальність за результати своєї діяльності. Торговельні підприємства функціонують в умовах підвищеного ризику, оскільки для забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності, їм необхідні додаткові фінансові ресурси, які вони позичають із зовнішніх джерел фінансування. Крім цього, підприємствам торгівлі постійно необхідно діагностувати загрози зовнішнього середовища, які не залежать від їх фінансової діяльності підприємства. Підприємства змушені досліджувати діяльність конкурентів (знати: які вони застосовують новітні методи управління, як вони мотивують своїх працівників до підвищення результатів діяльності, які методи маркетингу планують застосувати, чи використовують недобросовісні способи конкуренції) для того, щоб не втратити своєї частки ринку і підвищувати перспективи подальшого розвитку. Для здійснення цих завдань підприємствам торгівлі потрібно мати успішну фінансову діяльність як передумову збереження відповідного рівня конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання конкурентоспроможності підприємств торгівлі відображені в роботах таких вчених, як: С.М. Ільчишин [1], С.М. Гайдар [2], К.В. Беляєва [3], І.Б. Садовська [4], Н.В. Сергійчук [5], А.О. Вознюк [7], О.Є. Бабина [8], О.П. Фещенко [9], В.М. Полозова [10], О.І. Ляш [11] та багато інших. Однак в сучасних умовах визначення передумов конкурентоспроможності підприємств роздрібної торгівлі ще залишаються актуальними і тому потребують додаткового вивчення.

Постановка завдання. Метою роботи є обґрунтування теоретичних та прикладних основ оцінювання фінансових показників діяльності роздрібних торговельних підприємств як передумови конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція виступає внутрішньою рушійною силою ринкового середовища, в якому перебувають підприємства торгівлі. Саме ринкові умови господарювання вимагають від підприємств торгівлі одержання максимального прибутку, постійний розвиток та вдосконалення, застосування нових методів управління, швидкої адаптації до умов, що склалися, щоб не втратити тієї частки та позицій ринку, які вони займають.

В умовах підвищеного фінансового ризику основною передумовою конкурентоспроможності підприємств роздрібної торгівлі є ефективні результати фінансової діяльності. Проведено дослідження основних показників діяльності підприємств роздрібної торгівлі Виноградівського району Закарпатської області для того, щоб дізнатися наскільки є успішною фінансова діяльність роздрібних торговельних підприємств, яка прямо пропорційно впливає на конкурентоспроможність.

У табл. 1 наведені результати аналізу основних показників обсягів та ефективності діяльності роздрібних торговельних підприємств Виноградівського району за 1990-2011 рр. Як видно з даних табл. 1, загальний обсяг роздрібно-го товарообороту протягом досліджуваних років (1990-2011 рр.) мав тенденцію до зростання.

Табл. 1. Основні показники обсягів та ефективності діяльності роздрібних торговельних підприємств Виноградівського району Закарпатської області у 1990-2011 рр. [12-15]

Показники		Загальний обсяг роздрібно-го товарообороту, тис. грн	Обсяг роздрібно-го товарообороту на одну особу, грн	Їх торгова площа, тис. м ²	Забезпечення населення торговою площею в розрахунку на 10 тис. осіб, м ²
Роки	1990	148	1264	21,6	1902
	1995	17114	145	27,7	2348
	2000	50989	431	15,4	1299
	2002	81936	696	11,9	1011
	2003	111959	950	8,9	755
	2004	142988	1215	9,2	783
	2005	186922	1591	8,6	737
	2006	186922	1600	5,9	502
	2007	230936	1965	4,3	367
	2008	302564	2571	4,4	369
	2010	412076	3486	8,7	733
	2011	494707	4164	8,7	735
Темпи зростання/ абсолютні відхилення, %	2011 до 2005	2,6 рази	2,6 рази	101,16	99,72
	2011 до 2010	120,05	119,44	100,00	100,27

Істотне зростання його відбулося з 1990 р. по 1995 р. на 16966 тис. грн (148 тис. грн і 17114 тис. грн). У 2000 р. загальний обсяг роздрібно-го товарообороту становив 50989 тис. грн і зріс до 186922 тис. грн у 2005 р. (на 135933 тис. грн). Тільки у 2009 р. відбулося незначне зростання показника, по-

рівнюючи з 2008 р., – на 3086 тис. грн (302564 тис. грн до 305650 тис. грн). Попри світову кризу не відбулося зниження обсягів роздрібного товарообороту, що є позитивним результатом. Темпи зростання обсягу роздрібного товарообороту у 2011 р. зросли у 2,6 раза, порівняно з 2005 р. (або у 264,65 %), порівнюючи 2011 р. з 2010 р., ми спостерігаємо значно менше зростання – на 1,2 раза (або на 120,05 %). Щодо результатів аналізу обсягу роздрібного товарообороту на одну особу тут дещо інша ситуація, так у 1990 р. показник становив 1264 грн на одну особу, але необхідно враховувати у цьому році інфляційні процеси, зміну командно-адміністративної економіки на ринкову. Цей показник у 1995 р. становив 145 грн на одну особу, через 5 років у 2000 р. обсяг роздрібного товарообороту становить 431 грн на одну особу, зростання відбулося на 286 грн. У 2005 р. на одну особу припадає вже 1591 грн роздрібного товарообороту і до 2011 р. відбувалося постійне зростання цього показника, що ж до динаміки зростання у 2011 р. обсяг роздрібного товарообороту зріс на 261,72 %, порівняно з 2005 р., а порівняно з 2010 р. – на 119, 44 %.

Аналізуючи торгівлю площу роздрібних торговельних підприємств, ми спостерігаємо, які масштаби у підприємств були у 1990 р., 21,6 тис. м², і ще більше зростання прощі у 1995 р. – до 27,7 тис. м². Проте з 2000 р. по 2009 р. відбувається тотальне зменшення торгових площ роздрібних торговельних підприємств – від 15,4 тис. м² у 2000 р. до 4,3 тис. м² у 2009 р. Це свідчить про те, що підприємства продають, віддають в оренду свої приміщення, щоб якимось чином реалізувати торгові площі. Аналізуючи 2006-2009 рр., можна стверджувати про низьку купівельну спроможність населення, коли споживачі купують більшість товарів на ринках, а не у торгових залах, надіючись на нижчі ціни. Позитивні зростання відбувалися у 2010-2011 рр., збільшилися торгові площі підприємств торгівлі на 4,4 тис. м² і досягли рівня 2005 р. (8,6 тис. м²).

Можна стверджувати, що підприємства роздрібно торгівлі покращують результати своєї діяльності, стають більш прибутковими, успішними та фінансово самостійними. Що ж до показника забезпечення населення торговою площею в розрахунку на 10 тис. осіб, м², то спостерігаємо такий же стан розвитку як із їх торговою площею, зростання у 1995 р., порівняно з 1990 р. (1902 та 2348 на 10 тис. осіб, м²). З 2000 року по 2009 р. відбувається істотне скорочення забезпечення населення торговою площею, аж до 364 м² на 10 тис. осіб у 2009 р. Зростання відбувається протягом двох останніх досліджуваних років і вони досягають розмірів 2005 р. 735 м² на 10 тис. осіб. Отож, підприємства роздрібно торгівлі Виноградівського району Закарпатської області не знижують обсягів основних показників ефективності діяльності і показують їх істотне зростання у 2010-2011 рр., що є дуже позитивною тенденцією і свідчить, про те, що підприємства подолали наслідки фінансової кризи, мають перспективи подальшого розвитку та зростання.

Ще одним дуже важливим показником фінансової діяльності роздрібних торговельних підприємств Виноградівського району є прямі фінансові інвестиції (табл. 2). Порівнюючи всі інші види економічної діяльності, які не отримують жодних інвестицій, крім промисловості, яка отримує панівну частку іноземних інвестицій – більше 96 %, роздрібні торговельні підприємства отримують прямі іноземні інвестиції на початок і на кінець року приблизно в розмірі 1 %

від розміру загальних інвестицій у Виноградівський район. Тобто зарубіжні інвестори зацікавлені в роздрібних торговельних підприємствах району, не забуваємо про той факт, що інвестиції вкладаються тільки в перспективні види діяльності, від яких у майбутньому можна отримати прибуток, враховуючи всі фактори ризику.

Табл. 2. Аналіз прямих іноземних інвестицій у роздрібні торговельні підприємства Виноградівського району [16, 17].

	На 01.01.2011 р.		На 01.01.2012 р.		На 31.12.2012 р.	
	тис. дол. США	у % до загального підсумку	тис. дол. США	у % до загального підсумку	тис. дол. США	у % до загального підсумку
Усього	22559,1	100	20334,8	100	26155,5	100
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	334,9	1,5	238,0	1,2	234,7	0,9
Промисловість	21689,0	96,1	19536,0	96,0	25328,4	96,8
Освіта	-	-	-	-	-	-

Висновки. Проведений аналіз основних показників фінансової діяльності підприємств роздрібно торгівлі Виноградівського району Закарпатської області показав досить не погані результати фінансової діяльності як основної передумови конкурентоспроможності. Підприємства відновлюють втрачені фінансові позиції, покращуючи результати своєї діяльності в останні роки, крім цього, торговельні підприємства отримують прямі іноземні інвестиції у свою діяльність протягом року. Підприємства роздрібно торгівлі можна охарактеризувати як перспективні, ті, що розвиваються і прагнуть бути конкурентоспроможними на місцевому торговельному рівні.

Література

1. Ільчишин С.М. Теоретико-методичні засади дослідження конкуренції в торгівлі / С.М. Ільчишин // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 173.
2. Гайдар С.М. Коефіцієнтний підхід до оцінки фінансової стійкості підприємств торгівлі / С.М. Гайдар // Торговля і ринок : зб. наук. праць, 2009. – № 27. – С. 443-449.
3. Беляєва К.В. Оцінка фінансової конкурентоспроможності торговельних підприємств / К.В. Беляєва // Торговля і ринок України: темат. зб. наук. пр. / Голов. ред. О.О. Шубін. – Донецьк : Вид-во ДонНУЕТ. – 2010. – Вип. 29. – С. 193-198.
4. Садовська І.Б. Критичний аналіз показників господарської діяльності підприємства як вхідної інформації для моделей оцінки ймовірності банкрутства / І.Б. Садовська, С.І. Мороз // Економічний форум. – Луцьк : Вид-во ЛНТУ. – 2012. – Вип. 4. – С. 361-368.
5. Сергійчук Н.В. Використання показників фінансового стану підприємства при оцінці його інноваційного потенціалу / Н.В. Сергійчук // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". – Харків : Вид-во НТУ "ХПІ". – 2010. – № 32. – С. 123-128.
6. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Спіфанова. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. – 295 с.
7. Вознюк А.О. Оцінка фінансового стану підприємства як необхідна складова його економічного розвитку / А.О. Вознюк // Інноваційна економіка : Всеукр. наук.-виробн. журнал. – 2012. – № 11 (37). – С. 101-105.
8. Бабина О.Є. Інтегральний показник оцінки фінансового стану підприємств транспортної галузі / О.Є. Бабина // Водний транспорт : зб. наук. праць КДАВТ. – К. : Вид-во КДАВТ. – 2009. – Вип. 10. – С. 73-78.
9. Феценко О.П. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансового стану підприємств / О.П. Феценко // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 19. – С. 212-221.

10. Полозова В.М. Сучасні підходи до оцінки фінансового стану підприємства / В.М. Полозова // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : Вид-во ХНУ. – 2010. – № 5, т. 2. – С. 78-83.

11. Ляш О.І. Фактори підвищення конкурентоспроможності торгівлі на внутрішньому ринку / О.І. Ляш, Л.І. Поперечна // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 142-145.

12. Статистичний щорічник Закарпаття за 2011 рік. Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Закарпатській обл. – Ужгород, 2012. – 543 с. [С. 251-259].

13. Статистичний щорічник Виноградівщина за 2007 рік // Держком. статистики України. Головне управління статистики у Закарпатській області. Управління статистики у Виноградівському районі. – Виноградів, 2008. – С. 44.

14. Статистичний щорічник Виноградівщина за 2004 рік // Держком. статистики України. Головне управління статистики у Закарпатській області. Управління статистики у Виноградівському районі. – Виноградів, 2005. – С. 36.

15. Статистичний щорічник районів і міст Закарпатської області за 2009 рік // Держком. статистики України. Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2010. – С. 149.

16. Економічне і соціальне становище Виноградівського району // Статистичний бюлетень за 2011 рік. Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2011. – С. 16.

17. Економічне і соціальне становище Виноградівського району // Статистичний бюлетень за 2012 рік. Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2011. – С. 14.

Васильців Т.Г., Магас Н.В. Предпосылки конкурентоспособности предприятий розничной торговли

Обоснованы теоретические основы оценки финансовых показателей деятельности розничных предприятий торговли; проведен анализ основных показателей объемов и эффективности финансовой деятельности розничных предприятий торговли Виноградовского района Закарпатской области; проанализирован процент привлечения прямых финансовых инвестиций розничными предприятиями торговли Виноградовского района Закарпатской обл.; рассмотрена важность влияния финансово-экономического состояния на конкурентоспособность предприятий розничной торговли.

Ключевые слова: розничная торговля, предприятия, обеспечение конкурентоспособности, предпосылки формирования конкурентных позиций.

Vasylytsiv T.G., Mahas N.V. Preconditions for the Retailers Competitiveness

Theoretical basis for assessing the financial performance of retail trade enterprises is substantiated. The main indicators of volumes and financial performance of retail trade enterprises of Vinogradovskiy district, Transcarpathian region are analysed. The percentage of attracting direct financial investment by trade retailers in Vinogradovskiy district, Transcarpathian region is calculated. discussed The importance of financial – economic status influence on the competitiveness of retailers is concerned.

Keywords: retail, enterprises, competitiveness, preconditions of competitive position.

УДК 657.1:655

Доц. А.М. Должанський, канд. екон. наук;
магістрант А.М. Козутич – Львівська КА

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Розглянуто різні види заборгованості, досліджено її класифікацію як основу для формування інформаційного забезпечення управління на різних рівнях. Внаслідок вивчення варіантів класифікації заборгованості, виявлено не досить їх глибoku деталізацію і не виділення класифікаційних ознак або виділення їх у кількості, що не розкриває специфіки заборгованості. Запропоновано систематизувати різні її види за такими класифі-

каційними ознаками: терміном погашення, характером виникнення, економічним змістом розрахункової операції, контрагентами, валютою розрахунків, забезпеченістю, дотриманням умов договору та імовірністю погашення.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, покупці і замовники, облік розрахунків, наукові праці, організації обліку розрахунків, нормативно-правові документи, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти, довготермінова і поточна заборгованість, рівень ліквідності, класифікація статей дебіторської заборгованості.

Вступ. Дебіторська заборгованість разом з виробничими запасами, в основному, становить значну частку в структурі активу балансу підприємства. Ефективна організація розрахунків підприємства з покупцями і замовниками дає змогу підвищити платоспроможність підприємства, збільшити оборотність його активів.

Актуальність теми. Організація обліку розрахунків з дебіторами має стратегічне значення для підприємств будь-якої галузі та форми власності. Результати цього процесу безпосередньо впливають на фінансову стійкість, базу оподаткування підприємства, виконання плану доходів та витрат і, як наслідок, на досягнення пріоритетних цілей його розвитку в умовах ринку та забезпечення конкурентоспроможності, прибутковості господарської діяльності. Питання обліку розрахунків з покупцями і замовниками присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема таких, як І. Бернар, М.Д. Білик, М.Т. Білуха, І.О. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Гуцайлук, Й.Я. Даньків, Г.Г. Кірейцев, Ж.-К. Коллі, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузьмінський, В.Г. Лінник, Т.М. Малькова, О.А. Петрик, В.В. Сопко, Д. Стоун та ін. Разом з тим, вивчення наукових праць і практика господарської діяльності свідчать про те, що деякі з теоретичних положень відносно трактування розрахунків, заборгованості та зобов'язань є дискусійними, а ряд важливих аспектів їхньої організації, оцінки та методики обліку потребують удосконалення. У зв'язку з цим, вибір теми дослідження та його цільова спрямованість є актуальними.

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження – обґрунтування теоретичних, методичних і практичних питань організації обліку розрахунків з покупцями і замовниками на підприємстві, а також розроблення шляхів їх удосконалення. Мета обумовила таке завдання – розглянути поняття та класифікацію дебіторської заборгованості за розрахунками підприємства з покупцями та замовниками.

Фінансове середовище зумовлює функціонування та взаємодіє з системою розрахунків, яка опосередковує фінансово-господарську діяльність. Розрахунки, маючи постійно діючий, динамічний характер, потребують певних управлінських впливів, що виробляються в системі фінансового менеджменту на основі перероблення чисельних потоків різноманітної економічної інформації, провідна роль у загальній сукупності якої належить обліковій інформації. У процесі договірних відносин та розрахункових операцій між контрагентами виникає дебіторська заборгованість. Зважаючи на важливість управління дебіторською заборгованістю для забезпечення фінансової стійкості підприємства, необхідно проаналізувати її сутність і характеристики, дослідити поняття і класифікацію. Основними нормативно-правовими документами, які регламенту-