

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ

Н.О. Власова М.В. Чорна С.О. Зубков

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ
НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Харків 2008

УДК 658.153:658.871/878

Власова, Н. О. Ефективність політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі [Текст] : монографія / Н. О. Власова, М. В. Чорна, С. О. Зубков ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків : ХДУХТ, 2008. – 267 с.: іл. ; табл. Бібліогр.: 214 назв. – ISBN 978-966-405-098-9

Монографію присвячено розвитку теоретичних положень та розробці методичного інструментарію оцінки ефективності політики фінансування необоротних активів та її формування у підприємствах торгівлі. Уточнено та доповнено існуючі класифікації необоротних активів, основних засобів та джерел фінансування необоротних активів підприємств торгівлі. Обґрунтовано систему показників оцінки ефективності використання необоротних активів підприємств торгівлі та систему показників оцінки ефективності політики їх фінансування. Розроблено методичний інструментарій формування політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі. Запропоновано методичні підходи до оптимізації джерел фінансування необоротних активів.

Монографія призначена для науковців, аспірантів, студентів, підприємців та фахівців у галузі торгівлі.

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. М. Г. Білопольський,
(Приазовський державний технічний університет)
д-р екон. наук, проф. О. С. Іванілов,
(Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури)

Рекомендовано до видання вченою радою Харківського державного університету харчування та торгівлі Міністерства освіти та науки України (протокол № 1 від 30.09.2008 р.)

ISBN 978-966-405-098-9 © Власова Н.О., Чорна М.В., Зубков С.О., 2008
© Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2008

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	6
1.1. Економічна природа необоротних активів підприємств торгівлі	6
1.2. Джерела та методи фінансування необоротних активів підприємств торгівлі.....	25
1.3. Політика фінансування необоротних активів підприємств торгівлі	42
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	51
2.1. Сучасний стан необоротних активів підприємств торгівлі та джерел їхнього фінансування	51
2.2. Оцінка ефективності використання необоротних активів	80
2.3. Джерела фінансування необоротних активів	108
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	126
3.1. Технологія формування політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі.....	126
3.2. Методичні підходи до оптимізації джерел фінансування необоротних активів на підприємствах торгівлі.....	137
3.3. Розробка політики фінансування необоротних активів підприємства торгівлі	153
ВИСНОВКИ	163
ДОДАТКИ	167
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	250

ВСТУП

Однією з особливостей сучасного розвитку вітчизняної економіки є значне підвищення конкуренції майже в усіх галузях і, у першу чергу, в торгівлі, що підтверджується як зростанням кількості суб'єктів господарювання, так і значною часткою збиткових підприємств торгівлі. Для успішного функціонування на споживчому ринку підприємству торгівлі необхідна дієва ефективна комплексна система управління його діяльністю. Саме ефективне управління забезпечує інтеграцію всіх економічних процесів на підприємстві, підсилює його адаптивність і конкурентоспроможність. У цьому контексті значним і суттєвим для підприємств торгівлі є ефективне управління необоротними активами в цілому та розробка ефективної політики фінансування необоротних активів підприємства, зокрема як невід'ємної складової загальної системи управління.

Проблеми управління необоротними активами, а також джерела їх фінансування завжди займали значне місце в дослідженнях відомих закордонних та вітчизняних науковців. Вивчення опублікованих праць і практики господарської діяльності свідчать про недостатнє висвітлення принципово важливих питань, пов'язаних з формуванням ефективної політики фінансування необоротних активів з урахуванням специфіки підприємств торгівлі. Дотепер залишаються недостатньо розробленими критерії та система показників оцінки ефективності політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі, а також питання, пов'язані з визначенням оптимальної структури джерел фінансування.

Теоретико-методична та практична значущість вирішення зазначених проблемних питань, недостатня їх наукова та прикладна розробка зумовлюють актуальність обраного напрямку дослідження. У зв'язку з цим монографію присвячено вирішенню питань з розвитком теоретичних положень та розробкою методичного інструментарію оцінки ефективності політики фінансування необоротних активів та її формування у підприємствах торгівлі. Зокрема у монографії вирішено такі науково-практичні завдання:

- систематизовано накопичений досвід щодо визначення економічної сутності поняття “необоротні активи” підприємства торгівлі;
- уточнено та доповнено існуючі класифікації необоротних активів, основних засобів та джерел фінансування необоротних активів підприємств торгівлі;
- досліджено існуючі теоретико-методичні засади

ефективності політики фінансування необоротних активів;

- обгрунтовано систему показників оцінки ефективності використання необоротних активів підприємств галузі;

- запропоновано систему показників оцінки ефективності політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі;

- досліджено сучасний стан, динаміку розвитку, ефективність використання необоротних активів підприємств торгівлі та проведено оцінку ефективності їхньої політики фінансування необоротних активів;

- розроблено методичний інструментарій формування політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі;

- запропоновано методичні підходи до оптимізації джерел фінансування необоротних активів.

Основні положення, викладені у монографії можуть бути використані керівниками і фахівцями підприємств галузі з метою оцінки ефективності політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі та визначення оптимальної структури джерел їх фінансування; під час викладання профільюючих економічних дисциплін, для самостійної роботи студентів усіх форм навчання з курсів "Фінанси підприємств", "Фінансовий менеджмент", "Економіка та планування діяльності підприємств торгівлі та харчування"; для написання курсових і дипломних робіт студентами економічних спеціальностей.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

1.1. Економічна природа необоротних активів підприємств торгівлі

Підприємство є основою економіки будь-якої держави. Від результатів його діяльності залежить як економічний, так і соціальний розвиток країни. Діяльність будь-якого підприємства можлива лише за умов використання в процесі свого функціонування різних видів економічних ресурсів, зокрема його активів. Враховуючи важливість активів в діяльності підприємства та спрямованість дослідження, розглянемо більш детально цю економічну категорію.

Дослідженням сутності та змісту активів як економічної категорії займалися багато відомих вчених, серед яких відзначимо Бабця Є.К., Бланка І.О., Горецьку Л.Л., Ковальова В.В., Мазаракі А.А. [9, 21, 43, 95, 115]. У табл. 1.1 наведено узагальнення визначень активів з різних літературних джерел.

Таблиця 1.1 -
Систематизація визначень поняття активів

Визначення поняття активу	Джерело
Активи – економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, що використовуються у господарській діяльності з метою отримання прибутку.	Бланк І.О. [21]
Активи – це сукупність майна та майнових прав, що виникають з приводу використання, користування та розпорядження ними, мають об'єктивну грошову вартість і належать підприємству на правах контролю за доступом до майбутніх економічних вигод, які очікують отримати від його використання.	Горецька Л.Л. [43]
Активи – сукупність економічних ресурсів, які є в розпорядженні підприємства та які забезпечують отримання прибутку в разі їх корисного використання.	Мазаракі А.А. [115]
Актив – ресурс, що контролюється підприємством внаслідок минулих операцій, використання якого, як очікується, дасть економічні вигоди у майбутньому.	Бабець Є.К. [9]; ПСБО2 [142]

Визначення поняття активу	Джерело
Предметно-речовинне трактування: Активи – відчутні засоби, які можуть бути підтверджені інвентаризацією.	Ковальов В.В. [95]
Затратно-результативне трактування: Активи – величина затрат підприємства, яка утворена в результаті попередніх операцій та фінансових угод і понесених ним витрат заради можливих майбутніх доходів.	

Проведений аналіз визначень активів з різних літературних джерел не виявив суттєвих розбіжностей між ними, що може свідчити про те, що активи як економічна категорія в економічній науці достатньо досліджені й їхня природа не викликає протиріч.

У наведених визначеннях, можна виділити такі суттєві ознаки активів: активи є економічними ресурсами; активи мають здатність давати економічні вигоди; активи мають вартість, яку можна контролювати у грошовому еквіваленті; приналежність або, як мінімум, контрольованість активу підприємством.

Найбільш суттєвою, на погляд автора, є ознака активів як економічних ресурсів підприємства, бо саме з неї витікають усі інші.

Зуєва Є.І. [81] зазначає, що для визначення активу існують три критерії, яким повинні відповідати ресурси: виникнення у результаті минулих операцій; здійснення контролю підприємством; майбутня економічна вигода.

Виділені ознаки активів співпадають з критеріями їх визначення. Це дає можливість стверджувати, що в основу визначення активу підприємства покладений принцип відповідності критеріям, що, на думку автора, є найбільш раціональним. Виходячи з цього, наведемо схему визначення належності певного економічного ресурсу до активів підприємства (рис. 1.1).

Наведені визначення та виділені ознаки знаходять своє відображення у характеристиках активів як об'єктів управління, які надає професор Бланк І.О. Підтримуючи таку позицію, вважаємо, що основними характеристиками активів підприємства як об'єктів управління є такі:

– активи – це економічні ресурси підприємства різних видів, що використовуються в процесі здійснення господарської діяльності;

– активи є майновими цінностями підприємства,

сформованими за рахунок інвестованого в них капіталу;

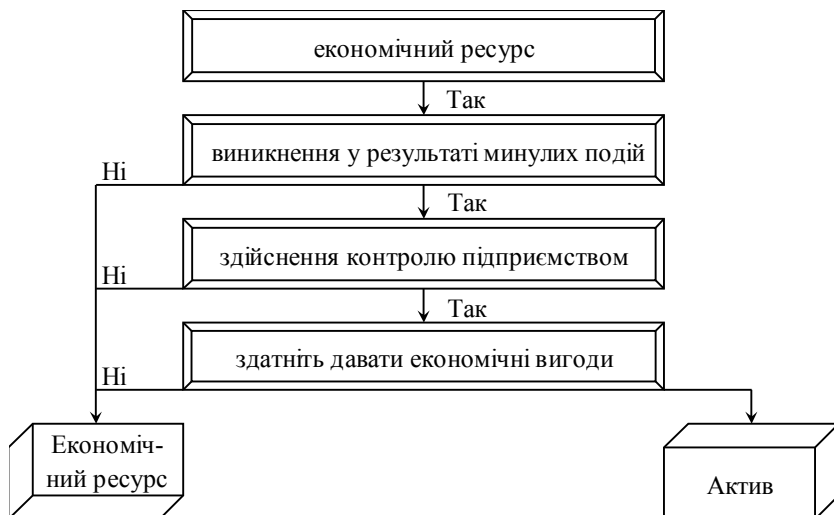


Рис. 1.1. Принципова схема визнання економічного ресурсу активом підприємства

— активи являють собою майнові цінності, які мають вартість;

— до активів зараховують тільки ті економічні ресурси, що повністю контролюються підприємством;

— як економічні ресурси, які використовуються в господарській діяльності, активи підприємства характеризуються певною продуктивністю;

— активи є економічними ресурсами, що генерують дохід;

— активи підприємства, які використовуються в господарській діяльності, знаходяться в процесі постійного обігу;

— використання активів в господарській діяльності підприємства тісно пов'язано з фактором часу;

— господарське використання активів нерозривно пов'язане з фактором ризику;

— майнові цінності, що формуються у складі активів, пов'язані з фактором ліквідності.

Проведений стислий огляд найбільш істотних характеристик активів підприємства свідчить, наскільки багатогранною в

теоретичному та практичному плані є ця економічна категорія. При цьому усі розглянуті характеристики особливостей різнобічного функціонування активів підприємства тісно взаємопов'язані та потребують комплексного відображення при визначенні їхньої економічної сутності [21].

Найповніше з досліджених визначень активів надає Бланк І.О., який вважає, що активи підприємства являють собою економічні ресурси, які контролюються ним і які сформовані за рахунок інвестованого в них капіталу, що характеризується детермінованою вартістю, продуктивністю та здатністю генерувати дохід, постійний обіг яких в процесі використання пов'язаний з факторами часу, ризику та ліквідності [21].

У складі активів за характером участі у господарському процесі та швидкості обігу виділяють дві групи: оборотні та необоротні. Основна різниця між ними полягає у можливості споживання протягом одного операційного циклу та розмірі перенесення своєї вартості на створювану ними продукцію (послуги). Унаслідок того, що монографія спрямована на формування політики фінансування необоротних активів, то доцільно зупинитися детальніше на дослідженні сутності та складу саме необоротних активів підприємств торгівлі.

Як і у випадку з визначенням активів, у економістів не існує суперечок стосовно до визначення сутності необоротних активів підприємства. Необоротні активи визначаються як сукупність майнових цінностей підприємства, що багаторазово беруть участь у господарській діяльності та частинами переносять на витрати виробництва свою використану вартість [199]. Таким чином, суттєвими ознаками необоротних активів є: термін корисного використання – більше одного року; поступове зменшення їх вартості у зв'язку з фізичним або моральним зносом основних засобів та нематеріальних активів; відшкодування їх вартості шляхом амортизації.

Унаслідок того, що торгівля має свої особливості порівняно з іншими галузями економіки, що безпосередньо відображається на існуванні необоротних активів на підприємствах торгівлі, то при розробленні політики фінансування необоротних активів необхідно враховувати ці особливості. Зупинимось на визначенні цих особливостей детальніше.

1. Особливості обліку. Необоротні активи не змінюють своєї речової форми, але відбувається постійне зменшення їхньої вартості у процесі амортизації. Особливість торгівлі проявляється в

економічному обліку основних засобів та нематеріальних активів: амортизацію включають не до витрат виробництва, як на підприємствах інших галузей, а до витрат обігу [1]. Відшкодовується вона не з виручки взагалі, а з торговельної надбавки. Отже, основні засоби впливають на співвідношення змінних і постійних витрат обігу. Як результат, з одного боку, зменшення прибутку, тобто зменшення власних джерел фінансування, а з іншого – амортизаційні відрахування також належать до власних джерел фінансування. Все це впливає на формування власних джерел фінансування підприємств торгівлі.

2. Частка необоротних активів у складі активів. Для підприємств торгівлі, на відміну від підприємств інших галузей економіки, характерна більша питома вага в сукупних активах оборотних активів. Так, частка оборотних активів торгівлі на кінець 2006 року складала 78,8%, коли, в цілому, в економіці вона складала 49,4% [169]. Така особливість пов'язана з виконанням підприємствами торгівлі своєї основної функції – реалізації товарів і надання послуг населенню, що потребує акумуляції значної частки коштів у запасах товарів та частково у розрахунках за них. Слід також додати, що торгівля не належить до фондоемних галузей економіки. Через це вартість необоротних активів торгівлі порівняно з іншими галузями економіки (промисловості, сільського господарства тощо) значно менша.

3. Власність на необоротні активи, що використовуються. В умовах нестабільного розвитку економіки України, жорсткої конкуренції серед підприємств торгівлі, нестачі оборотних коштів стає недоцільним вкладати власний капітал у необоротні активи, зокрема в основні засоби. При цьому, вартість придбання основних засобів є досить значною. Брак вільних фінансових ресурсів на багатьох підприємствах торгівлі сьогодні негативно впливає на їхню змогу та бажання щодо придбання у власність споруд та приміщень за умов існування можливостей використання інших схем – оренди або лізингу. Все це зумовлює наявність на підприємствах галузі значної частки орендованих основних засобів, що, у свою чергу, відображається як на внутрішньогруповій структурі необоротних активів, так і на структурі сукупних активів.

4. Особливості складу необоротних активів. Унаслідок залишкового принципу фінансування необоротних активів, розмір авансованих коштів дуже обмежений. А тому їхнє вкладення має визначену пріоритетність – фінансуються в першу чергу ті необоротні активи, що обслуговують поточну операційну діяльність, а саме: в основні засоби та нематеріальні активи. Інші необоротні активи

фінансуються лише за умов диверсифікації видів діяльності, але, як правило, це робить невелика частка найбільш успішних підприємств торгівлі.

5. Функція, що виконується у торговельно-технологічному процесі. Необоротні активи беруть опосередковану участь у торговельно-економічних процесах, тому, як вже зазначалося, їхнє фінансування здійснюється по змозі та в міру необхідності, що знаходить своє відображення в їхній вартості у складі активів підприємств.

6. Особливості життєвого циклу підприємств торгівлі. Підприємства торгівлі мають порівняно менший життєвий цикл, ніж підприємства інших галузей економіки. З цієї позиції більш доцільним є залучення необоротних активів до торговельно-технологічних процесів шляхом оренди, а не безпосереднього придбання у власність.

Доцільно враховувати розглянуті вище особливості при розгляді сутності необоротних активів та під час розробки політики їхнього фінансування на підприємствах торгівлі. Найбільш суттєві особливості, характерні для необоротних активів підприємств торгівлі, узагальнено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2 -

Особливості існування необоротних активів на підприємствах торгівлі

Особливості	Характеристика
Особливості обліку	Амортизація основних фондів та нематеріальних активів зараховується до витрат обігу
Частка у складі активів	Як правило, менша порівняно з оборотними активами
Власність на необоротні активи, що використовуються	Значна частка орендованих основних фондів
Особливості складу необоротних активів	Найбільшу частку становлять основні засоби та нематеріальні активи
Функція, що виконується у торговельно-технологічному процесі	Опосередковане здійснення торговельно-технологічних процесів
Особливості життєвого циклу підприємств торгівлі	Коротший порівняно з іншими галузями економіки життєвий цикл

У процесі дослідження виявлено, що у сучасній економічній літературі іноді зустрічається використання категорій “активи” та

“капітал” як синонімів, що є некоректним. У вирішенні цієї проблеми раціональним є підхід Мельник Л.Г. та Каринцевої Л.І. [122], які вважають, що поняття “капітал” та “активи” дуже близькі за змістом, проте капітал розглядають як більш загальне визначення, що характеризує умови формування вартості, а активи – конкретні форми капіталу, які реалізують його певні економічні функції. Тому, залежно від того, який змістовний відтінок необхідно передати, використовують той чи інший термін.

Однією з найбільш пов’язаних з поняттям необоротних активів є така категорія як основний капітал. Так, в економічній літературі науковцями [35, 83, 99, 115, 183] зазначається, що основний капітал являє собою капітал, інвестований (вкладений) в необоротні активи.

Щодо трактування поняття основного капіталу можна виділити дві позиції: економічну та фінансову. З економічної позиції основний капітал розглядається лише як реальний матеріальний капітал – засоби праці. Така позиція пов’язана з певними аспектами основного капіталу: тривалим періодом використання, що породжує особливий спосіб обігу вартості цієї частини виробничого капіталу; особливістю натуральної форми – засоби праці різного виду, що не враховують при цьому вартісних ознак основного капіталу. З фінансової точки зору основний капітал трактують як частину активів підприємства. З цієї позиції він визначається за вартісним вираженням та за особливими формами виявлення [162].

У результаті дослідження поняття основного капіталу у різних вчених [35; 46; 95; 115; 162], вважаємо, що для розуміння поняття основного капіталу з позиції його фінансування найбільш відповідає визначення, яке надає Н.Я. Спасів: “Основний капітал – грошові ресурси, які мобілізуються суб’єктом господарювання для формування необхідних йому довгострокових активів (засобів праці) з метою проведення ефективного господарювання”. Кошти, що витрачаються на придбання цих активів, авансуються повністю, але вилучаються лише частинами в розмірі амортизації [162].

Узагальнюючи існуючі підходи до визначення сутності розглянутих категорій, зазначимо, що необоротні активи є певними майновими як матеріальними, так і нематеріальними цінностями, а основний капітал – вкладення коштів у такі цінності. Тому для цілей фінансування доцільно використовувати поняття “необоротні активи”, розглядаючи ці активи як окремо взяті, статичні, як вони є; а поняття “основний капітал” – коли мова йде про зміну необоротних активів, тобто інвестування, вкладення коштів у їхнє нарощення, коли є динаміка їхнього стану.

З цієї позиції можна стверджувати, що необоротні активи підприємства торгівлі – це сукупність як матеріальних, так і нематеріальних майнових цінностей, що багаторазово беруть участь у торговельно-технологічних процесах та забезпечують умови їхнього здійснення.

Іншим дискусійним моментом, пов'язаним із необоротними активами, є відсутність єдиної думки щодо понять “основні фонди” та “основні засоби”. Тут можна спостерігати дві точки зору. Так, наприклад, Власова Н.О., Чорна М.В. [34], Леонова Л.А. [108], Раїцький К.О. [150] зазначають, що основні фонди є матеріальною основою виробництва, тобто матеріально-речовими цінностями. А основні засоби – це грошові кошти, які вкладено в основні фонди [33]. Протилежної точки зору дотримуються Гаценко О.П. [37], Зюкова М.М. [82]. Вони вважають, що основні засоби – це частина майна підприємства, що відображається в активі балансу, а фонди – це джерела утворення господарських засобів. У монографії, використовуючи ці категорії, будемо дотримуватись першої точки зору, виходячи з такого: оскільки в балансі (Форма №1) наведені вартісні оцінки активів і використовується поняття “основні засоби”, то основні засоби це є грошові кошти, вкладені в матеріальні цінності. У той же час, коли мова йде про майнові матеріальні цінності, про їхню фізичну сутність, то доцільно використовувати поняття “основні фонди”.

Різноманітність видів та елементів необоротних активів визначає необхідність їхньої попередньої класифікації для забезпечення цілеспрямованого управління ними, у тому числі з метою їхнього фінансування.

У бухгалтерському обліку згідно з ПСБО №2 “Баланс” [142] виділяються такі групи необоротних активів: нематеріальні активи; незавершене будівництво; основні засоби; довгострокові фінансові інвестиції; довгострокова дебіторська заборгованість; відстрочені податкові активи; інші необоротні активи.

Багато економістів дотримуються саме такої класифікації необоротних активів, не вдаючись до більш детального дослідження можливих ознак, що надало б змогу розширити інформаційну базу для управління ними. Проте деякі економісти все ж таки намагаються більш широко підійти до розв'язання цього питання. Наприклад, виділяють такі класифікаційні ознаки необоротних активів [21]:

– за функціональними видами у сучасній практиці фінансового обліку та управління: основні засоби, нематеріальні активи, незавершені капітальні вкладення, обладнання, що призначено

до монтажу, довгострокові фінансові вкладення;

— за характером обслуговування окремих видів діяльності: необоротні активи, що обслуговують операційну та інвестиційну діяльність та необоротні активи, які задовольняють соціальні потреби;

— за характером власності на необоротні активи: власні та орендовані;

— за формами заставного забезпечення кредиту та особливостями страхування: рухомі та нерухомі необоротні активи;

— за характером відображення зносу: необоротні активи амортизаційні та неамортизаційні.

Також в економічній літературі [200] можна зустріти таку класифікаційну ознаку необоротних активів – за періодом іммобілізації, згідно з якою вони поділяються на: тривало іммобілізовані, до яких належать основні фонди та нематеріальні активи; й тимчасово іммобілізовані, до яких належать капітальні вкладення та довгострокові вкладення.

Наведені класифікації не враховують усіх можливих аспектів прояву необоротних активів, а тому не можуть повністю задовольнити потреби підприємства у всій повноті необхідної класифікаційної інформації щодо прийняття рішень з управління ними взагалі та їхнього фінансування зокрема. Тому, пропонується доповнити наведені вище класифікаційні ознаки такими:

- за речовою сутністю необоротних активів;
- за залученням до господарської діяльності;
- за джерелами формування (фінансування).

А з метою врахування специфіки діяльності підприємств торгівлі пропонуємо виділити такі класифікаційні ознаки:

- за специфікою діяльності;
- за спеціалізацією підприємств торгівлі.

Розглянемо запропоновані класифікаційні ознаки детальніше. Так, виходячи із речової сутності необоротних активів, доцільно виділяти:

— матеріальні необоротні активи, до яких пропонується зараховувати необоротні активи, що мають речову сутність: усі основні засоби та незавершені капітальні вкладення;

— нематеріальні необоротні активи, до складу яких включаються всі нематеріальні активи;

— фінансові необоротні активи, до яких належать довгострокові фінансові вкладення та відстрочені податкові активи.

За залученням необоротних активів до господарської діяльності

пропонується виділяти:

- залучені до господарської діяльності. До цієї групи належать ті необоротні активи, які постійно використовуються у торговельно-виробничій діяльності підприємств;

- не залучені до господарської діяльності, тобто ті необоротні активи, які на цей час не беруть участь у діяльності підприємства.

За джерелами формування (фінансування) доцільно виділяти необоротні активи, що фінансуються за рахунок:

- власних джерел, до яких належать ті необоротні активи, які сформовані виключно за рахунок власних джерел (прибуток, амортизаційні відрахування тощо);

- позикових джерел, тобто ті необоротні активи, які сформовані виключно за рахунок позичених підприємством коштів (кредити, позики тощо);

- залучених джерел, тобто ті необоротні активи, які сформовані виключно за рахунок залучених підприємством коштів (емісія акцій, кошти від вищих організацій);

- змішаного фінансування, тобто ті необоротні активи, що сформовані за рахунок як власних, так і позикових коштів.

Потреба у класифікації необоротних активів для підприємств торгівлі зумовлена різницею у складі необоротних активів відповідно до класифікації торговельних підприємств.

Для специфіки підприємств торгівлі:

- необоротні активи підприємств роздрібно́ї торгівлі;

- необоротні активи оптово́ї торгівлі.

Специфіка різних видів підприємств торгівлі полягає у тому, що, наприклад, в оптових підприємствах торгівлі значно більша вартість складських приміщень, транспортних засобів, вантажного обладнання, а у роздрібних підприємствах торгівлі переважають прилавки, торговельний інвентар.

Виходячи зі спеціалізації підприємств торгівлі:

- необоротні активи продовольчих підприємств торгівлі;

- необоротні активи непродовольчих підприємств торгівлі.

Особливості продажу продовольчих товарів вимагають створення сприятливих умов як для їх зберігання, так і для реалізації, що потребує спеціального обладнання, яке має значну вартість. У той же час реалізація непродовольчих товарів потребує загальних умов зберігання і не вимагає спеціального дорогого обладнання для зберігання.

Таким чином, запропонована система класифікації необоротних

активів (рис 1.2) сприятиме детальному врахуванню різних особливостей як необоротних активів в цілому, так і необоротних активів підприємств торгівлі з позиції формування політики їхнього фінансування, що сприятиме ефективності її формування.

При розгляді необоротних активів на підприємствах торгівлі у даній монографії значну увагу приділено таким їхнім елементам, як основні засоби та нематеріальні активи. По-перше, це пов'язано, передусім, з тим, що на підприємствах торгівлі саме виділені елементи необоротних активів забезпечують здійснення операційної діяльності. По-друге, вибір цих елементів обумовлений їхнім взаємозв'язком: певні види нематеріальних активів вимагають певних видів основних засобів і навпаки. Наприклад, якщо підприємство торгівлі планує працювати на умовах франчайзингу, то згідно з полісом його власник зобов'язаний забезпечити певний дизайн торговельних приміщень, а також певне обладнання та інвентар [62]. Іншим прикладом може бути те, що великі підприємства торгівлі використовують складне управлінське та облікове програмне забезпечення, яке постійно вдосконалюється та потребує більш потужних ПЕОМ та ЛОМ. Ще один приклад свідчить, що право на здійснення певного виду діяльності (право на торгівлю певними товарами) вимагатиме відповідно до правил торгівлі відповідних основних засобів, що забезпечать належну реалізацію цих товарів. По-третє, саме ці види активів зі складу необоротних активів беруть участь в отриманні переважної частки доходів підприємств торгівлі.

Відомі вчені-економісти вважають, що основні засоби та нематеріальні активи є складовою частиною майна кожного суб'єкта господарювання незалежного від сфери діяльності та галузевої належності. Так, Є.К. Бабець наголошує на тому, що підвищення ефективності використання, своєчасності оновлення та придбання цих необоротних активів ніколи не втрачає своєї актуальності для будь-якого підприємства, а від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку [9].

Таким чином, наведені аргументи дозволяють під час подальшого дослідження у наступних розділах зосередити увагу з усієї групи необоротних активів саме на основних засобах та нематеріальних активах з урахуванням особливостей підприємств торгівлі, акцентуючи увагу на розв'язанні проблем ефективності використання та фінансування формування необоротних активів підприємств торгівлі.

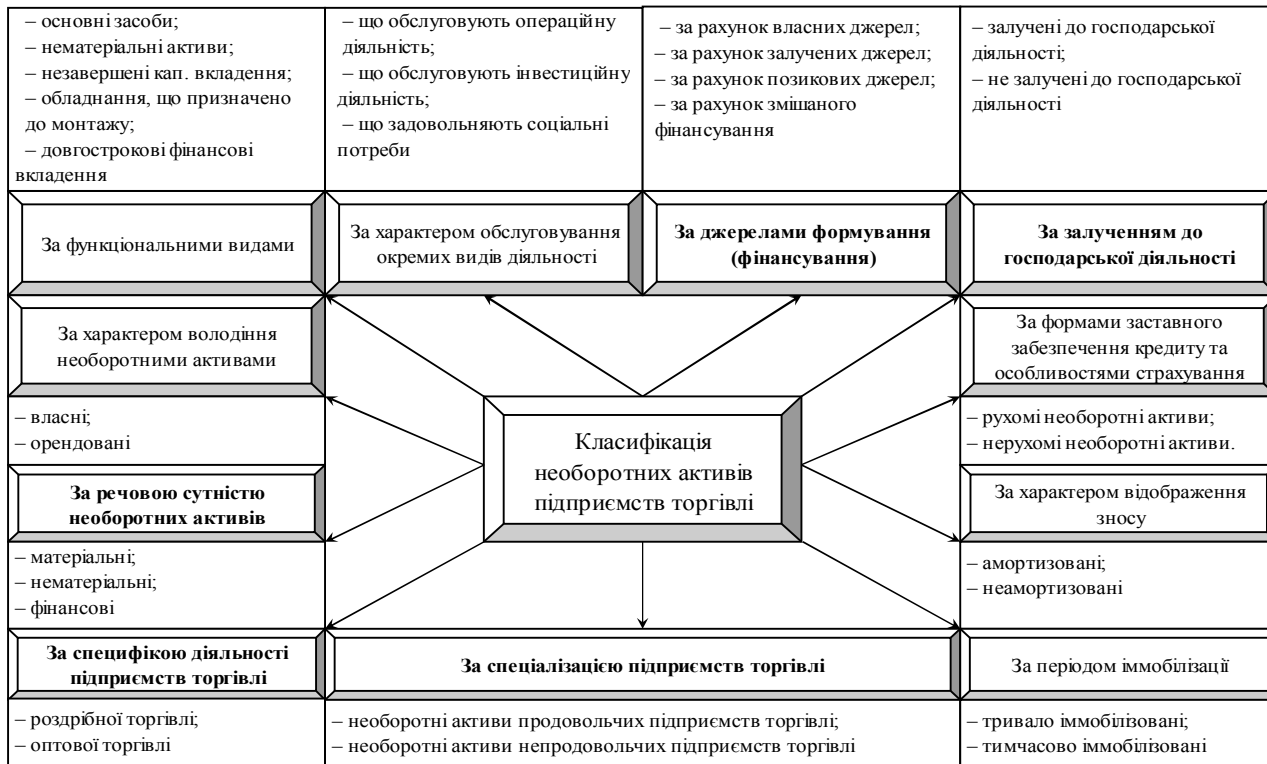


Рис. 1.2. Рекомендована класифікація необоротних активів підприємств торгівлі

Детальний розгляд необоротних активів розпочнемо із основних фондів.

На думку низки науковців [46; 87; 113; 135; 185], основні фонди становлять собою матеріально-речові цінності, які належать до засобів праці, використовуються у процесі виробництва протягом періоду, який перевищує 12 місяців, та переносять свою вартість на виготовлену продукцію частинами. В аспекті даного дослідження необоротних активів особливий інтерес становлять основні фонди саме підприємств торгівлі. У результаті проведеного теоретичного дослідження існуючих визначень основних фондів впевнені, що найбільш точно визначення надав Соломатін А.Н., який вважає основні фонди торгівлі сукупністю матеріально-речових цінностей виробничого та невиробничого призначення, які функціонують та розвиваються у галузі й необхідні для раціонального та планового виконання виробничих функцій торговельного обслуговування населення, створення умов для високопродуктивної праці робітників торгівлі [199]. Однак варто наголосити на одному важливому моменті, а саме на тому, що, виконуючи певні виробничі функції, основні фонди забезпечують отримання доходів підприємствами торгівлі. З цієї позиції вважаємо, що під основними фондами підприємства торгівлі доцільно розуміти сукупність матеріально-речових цінностей виробничого та невиробничого призначення, які функціонують у підприємстві торгівлі й необхідні для ефективного виконання ним виробничих функцій торговельного обслуговування населення, створення умов для високопродуктивної праці його робітників та забезпечення отримання доходів.

Значна номенклатура основних фондів та багатоаспектність функцій, що виконуються ними у діяльності підприємств торгівлі, потребує їхньої класифікації з метою підвищення ефективності їхнього управління та обліку, а також з позиції оптимізації їхнього фінансування, що є одним із завдань дослідження.

Так, багато хто з авторів пропонують виділяти лише чотири головні ознаки класифікації основних фондів підприємств торгівлі [47; 106; 201]:

1. За характером участі в торговельно-виробничому процесі:

– виробничі, до яких належать основні фонди, що безпосередньо беруть участь у торговельно-виробничому процесі або створюють умови для його здійснення незалежно від характеру праці, вкладеної в цей процес;

– невиробничі, до яких належать основні фонди, непов'язані

із здійсненням торговельно-виробничого процесу (житлові будинки, спортивні споруди, об'єкти охорони здоров'я).

2. За належністю до власників майна: власні; орендовані; безоплатно передані.

3. За ланками торговельно-виробничого процесу:

– основні фонди роздрібно́ї торгівлі;

– основні фонди оптової торгівлі.

4. За роллю у здійсненні торговельно-виробничого процесу:

– активна частина основних фондів – це ті їхні елементи, які безпосередньо впливають на предмети праці і значною мірою визначають рівень продуктивності праці (машини, устаткування, транспортні засоби, виробничий інвентар);

– пасивна частина – будівлі, споруди, передавальні пристрої, господарський інвентар, тобто ті елементи основних фондів, які створюються умови для здійснення торгово-виробничих процесів.

Більш розгорнуту класифікацію основних фондів підприємств торгівлі надає Соломатін А.Н., виділяючи, окрім наведених, ще ознаки за натурально-речовою формою та за характером використання [201].

За натурально-речовою формою основні фонди поділяються на будівлі; споруди; машини та обладнання; виробничий та господарський інвентар; інструмент; транспортні засоби; інші види.

За характером використання: діючі; недіючі (зняті з експлуатації); недавно придбані. Ще більш розгорнуто цю ознаку представлено у Рибалко О.М. Так, він виділяє основні фонди, що знаходяться в експлуатації (діючі), у реконструкції, у запасі (резерві), на консервації [151].

Дещо під іншим кутом розглядає цю класифікаційну ознаку Лігоненко Л.О. Цей дослідник пропонує виділяти основні фонди залежно від доцільності використання: такі, що реально використовуються та є життєво важливими для підприємства; використовуються, але не є життєво важливими; знаходяться на консервації; передані в оренду; визнані непридатними чи недоцільними до застосування [110].

Значний інтерес з позиції політики фінансування становить така класифікаційна ознака, як джерело фінансування, котру група авторів: Мазаракі А.А., Ушакова Н.М., Лігоненко Л.О. – розглядають найбільш розгорнуто [115]:

– основні фонди, внесені до статутного фонду;

– основні фонди, придбані за рахунок власних коштів;

– основні фонди, придбані за рахунок довгострокових

кредитів та інших позикових коштів;

- безплатно отримані основні фонди.

Для цілей оподаткування Макеєва О.В. [117] пропонує поділяти основні фонди на такі, що підлягають амортизації і не підлягають амортизації. Останні, у свою чергу, поділяються на ті, витрати щодо яких зараховують на витрати виробництва, та такі, що відновлюються за рахунок різних джерел фінансування.

Важливе значення з позиції політики фінансування має класифікація основних фондів за ступенем ліквідності, яку наводить Лігоненко Л.О. [110]. За цією ознакою основні фонди можуть бути:

- високоліквідні (невстановлене обладнання, складські та офісні приміщення, що розташовані ізольовано);
- середньоліквідні (обладнання терміном до п'яти років);
- малоліквідні та неліквідні (основні фонди, які не можуть бути реалізовані в сучасних умовах, зокрема старе та морально застаріле обладнання).

Окрім розглянутих існуючих в науці ознак класифікації основних фондів, з позиції потреб фінансування вважаємо за доцільне доповнити існуючу систему класифікації основних фондів підприємств торгівлі такими ознаками, як за можливістю використання у різних торговельно-технологічних процесах та за ризиком швидкого морального зносу.

Потреба класифікувати основні фонди за можливістю використання їх у різних торговельно-технологічних процесах пов'язана з такою особливістю торгівлі, як порівняно часта зміна спеціалізації підприємств торгівлі, що відбувається через жорстку конкуренцію та кон'юнктурні зміни на товарних ринках. Тому можливість використання підприємствами торгівлі наявних основних фондів під час зміни спеціалізації дозволяє знизити витрати на придбання нових необхідних основних фондів та уникнути витрат, пов'язаних з реалізацією вже непотрібних підприємству торгівлі основних фондів. При цьому відбувається економія часу на виконання цих операцій, що створює певні конкурентні переваги підприємству. Отже, щодо можливості використання у торговельно-технологічних процесах основні фонди пропонується поділяти на:

- універсальні основні фонди, тобто ті, що можуть використовуватися усіма типами підприємств торгівлі під час здійснення торговельно-технологічних процесів;
- спеціалізовані основні фонди, тобто ті, що можуть використовуватися лише окремими типами підприємств торгівлі під час здійснення ними торговельно-технологічних процесів.

Виділення класифікаційної ознаки за ризиком пов'язано з таким моментом: стрімкий розвиток наукоємних технологій визначає їхній швидкий моральний знос. З часом це може вплинути на конкурентні можливості підприємства торгівлі на споживчому ринку. Тому необхідно враховувати цей аспект під час розв'язання питання щодо фінансування таких типів основних фондів. Так, за ознакою ризику швидкого морального зносу основні фонди вважаємо за доцільне поділяти на:

- основні фонди, що піддаються ризику швидкого морального зносу;
- основні фонди, що не піддаються ризику швидкого морального зносу.

Поєднавши усі наведені вище ознаки, можна подати розгорнуту схему класифікації основних фондів підприємств торгівлі (рис. 1.3).

Подана система класифікації основних фондів дозволить формувати більш обгрунтовану політику фінансування необоротних активів, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємства та його конкурентоспроможності на споживчому ринку. Результати проведеного теоретичного дослідження нематеріальних активів підприємств свідчать про недостатню увагу економістів до цих видів необоротних активів на підприємствах торгівлі. Недостатнє теоретичне обгрунтування та практичне визначення нематеріальних активів обумовлено тим, що нематеріальні активи як понятійна категорія почала застосовуватися в українській економіці паралельно з розвитком ринкових відносин, коли виникла об'єктивна необхідність їхнього використання підприємствами [9]. Нематеріальні активи можуть впливати на ефективність діяльності підприємства торгівлі не менш ніж, наприклад, основні фонди, перш за все, через їхній безпосередній зв'язок, що було зазначено вище. Тому вважаємо за потрібне детально дослідити нематеріальні активи та визначити їх сутність, зміст й особливості існування на підприємствах торгівлі.

Дослідження наукових праць вітчизняних та іноземних економістів довело наявність як певних тотожностей, так і відмінностей у тлумаченні цієї категорії.

Вітчизняні вчені-економісти Сопко В.В., Грабова М.М., Ткаченко Н.М. [175] під нематеріальними активами розуміють умовну вартість об'єкта. У свою чергу, Завгородній В.П., Савченко В.Я. підкреслюють, що це довгострокові витрати, які повинні приносити дохід упродовж деякого періоду. Ткаченко Н.М. доповнює попереднє тлумачення тим, що ці види активів створюють умови для одержання прибутку [175]. Об'єднує наведені думки Горфинкель В.Я.,

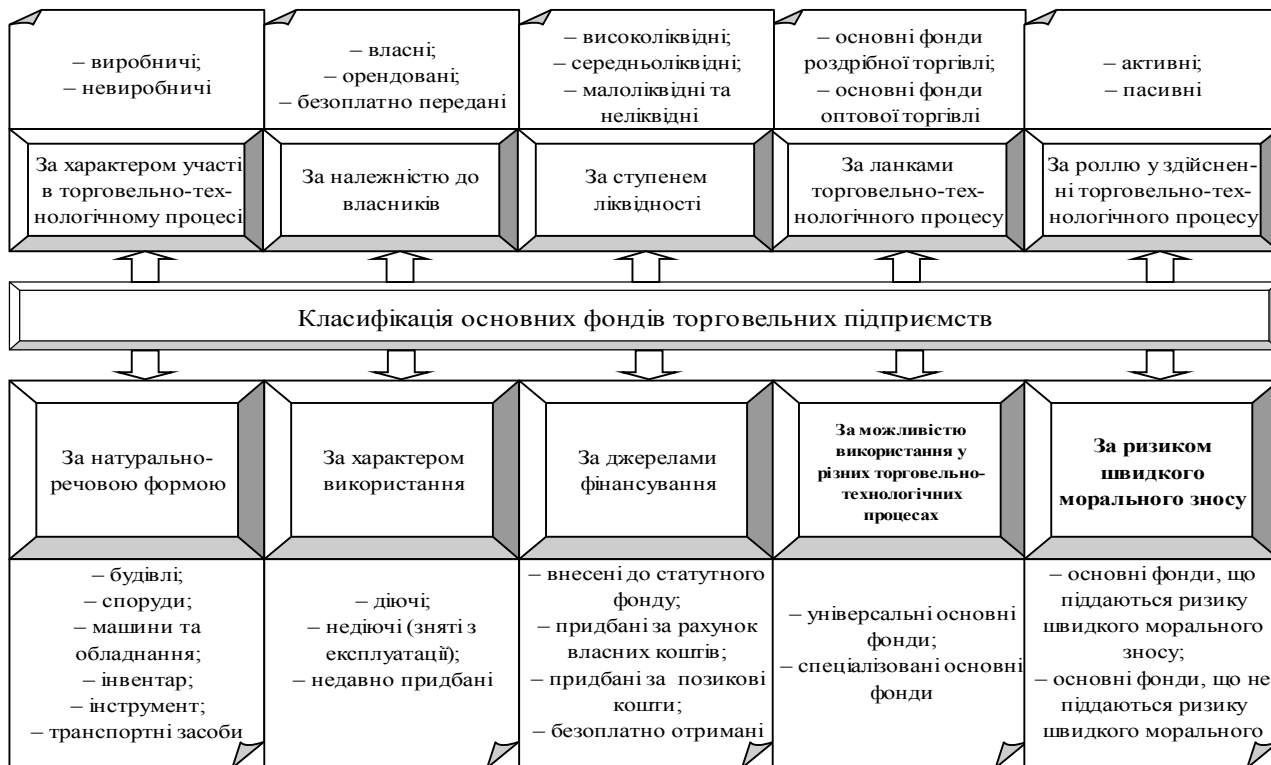


Рис. 1.3. Рекомендована класифікація основних фондів підприємств торгівлі

Швандар В.А., відзначаючи: “Нематеріальні активи – це вкладення коштів в нематеріальні об’єкти, які довгий час використовуються у господарській діяльності й дають дохід. Вони не мають натуральної речовинної форми, проте дають дохід підприємству чи створюють умови для нормальної діяльності та отримання доходу.” [200, с. 225]. Схоже визначення надає Балабанов І.Т. [11]. Цікавою є думка Мельника Л.Г., який розглядає їх як частину ресурсного потенціалу: “Нематеріальні активи – це складова частина ресурсного потенціалу підприємства, для якої характерні: здатність давати прибуток протягом довгого часу, відсутність матеріальної основи, складність визначення майбутнього прибутку.” [122, с. 176]. З точки зору М.А. Гольберга та Л.А. Бернстайна, цим активам притаманна вартість, відсутність фізичної форми, право на отримання прибутку в майбутньому [16].

В економічній літературі при визначенні нематеріальних активів дослідники часто звертаються до законодавчих актів України. Розглянемо визначення нематеріальних активів з деяких нормативно-правових актів України.

Згідно з ПСБО 8 під нематеріальним активом розуміється немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду, більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік), для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам [144]. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” вказує, що нематеріальний актив – об’єкти інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому чинним законодавством, об’єктом права власності платника податку [58]. Інструкція з бухгалтерського обліку основних засобів та нематеріальних активів установ Національного банку України визначає, що нематеріальні активи є засобами довгострокового користування, які фізично не існують [89].

Проведений стислий огляд визначень нематеріальних активів дозволяє систематизувати їхні найбільш характерні ознаки (табл. 1.3).

На основі узагальнення виділених у табл. 1.3 характеристик нематеріальних активів та особливостей торговельної діяльності, сформулюємо визначення нематеріальних активів підприємств торгівлі: нематеріальні активи підприємств торгівлі – це об’єкти права, які можуть бути ідентифіковані, здатні приносити підприємству торгівлі економічну користь під час використання їх у торговельно-технологічному процесі протягом відносно тривалого терміну.

Таблиця 1.3 -

Систематизовані ознаки нематеріальних активів

Ознака	Характеристика
Форма існування	Відсутність матеріальної чи фізичної форми існування
Умова існування	Можливість ідентифікації
Умова виникнення	Вкладення, витрати
Властивості	Наявність вартості, здатність давати прибуток, економічну користь
Прояв	Об'єкти права, немонетарний актив
Строк використання	Більше одного року, відносно тривалий період
Мета використання	Виробництво, торгівля, адміністративні цілі, надання в оренду

Існування широкої номенклатури нематеріальних активів обумовлює наявність їхньої класифікації. Так, згідно з бухгалтерським обліком нематеріальні активи класифікуються за такими групами [144]:

- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);

- права користування майном (право користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);

- права на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торгові марки, фірмові назви тощо);

- права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорт рослин, породи тварин, ноу-хау, захист від несумлінної конкуренції тощо);

- авторські та суміжні з ними права (право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних тощо);

- незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи;

- інші нематеріальні активи (право на проведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Для експертного оцінювання у складі нематеріальних активів виділяють такі групи [147]:

1. Об'єкти права інтелектуальної власності: право власності на винахід; право власності на корисну модель; право власності на промисловий зразок; право власності на знаки для товарів і послуг;

право власності на сорт рослин; право власності на фірмове найменування; право власності на програми для ЕОМ; право власності на базу даних; право власності на науково-технічну інформацію.

2. Об'єкти права користування ресурсами природного середовища: право на користування земельною ділянкою; право на користування надрами; право на користування геологічною та іншою інформацією про природне середовище; право на користування іншими ресурсами природного середовища.

3. Об'єкти права користування економічними, організаційними та іншими вигодами: економічні вигоди від користування монопольним становищем ринку; права на використання економічних та інших привілеїв.

4. Гудвіл (ділова репутація) – комплекс заходів, спрямованих на збільшення прибутку підприємств без відповідного збільшення активних операцій, включаючи використання кращих управлінських здібностей, домінуючу позицію на ринку продукції (робіт, послуг), нові технології.

Вважаємо, що цілям політики фінансування якнайповніше відповідає класифікація з позиції бухгалтерського обліку, оскільки є більш детальною, узгоджується з обліком, що спрощує обробку інформації та формує більш однорідні групи нематеріальних активів, що матиме значення при формуванні політики їхнього фінансування.

Визначення сутності та змісту необоротних активів, а саме основних фондів та нематеріальних активів, узагальнення та подання їхньої класифікації відповідно до специфіки торговельної діяльності та цілей їхнього фінансування, дозволяє безпосередньо перейти до розв'язання питань, пов'язаних з обґрунтуванням вибору джерел та методів їхнього фінансування для формування ефективної політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі в сучасних умовах розвитку економіки та посилення конкуренції.

1.2. Джерела та методи фінансування необоротних активів підприємств торгівлі

Головною проблемою останніх років у галузі реального інвестування як на макро-, так і на мікрорівні є дефіцит інвестиційних ресурсів. З цієї причини виявлення джерел фінансування інвестицій, їхня класифікація мають не тільки теоретичний інтерес, але й неабияку практичну значимість.

В економічній літературі найчастіше зустрічається таке

визначення інвестиційних ресурсів: “ кошти й інші активи, що залучені для здійснення вкладень в об’єкти інвестування”. Таким чином, інвестиційні ресурси можуть залучатися в інших альтернативних формах, крім грошової [13]:

- природні ресурси (земля, водні ресурси, корисні копалини й ін.);
- трудові ресурси (робоча сила працездатного віку);
- матеріально-технічні ресурси (основні виробничі фонди й оборотний капітал);
- інформаційні ресурси (НДДКР, усі види інтелектуально-інформаційних послуг).

Як правило, на інвестиційні ресурси, що залучені в альтернативних формах, припадає невелика частка, найбільша ж їхня частина мобілізується саме в грошовій формі.

В економічній літературі й у нормативно-правових актах інвестиційні ресурси, що залучаються в грошовій формі, називають джерелами фінансування інвестицій [178]. Відповідно до Закону України “Про інвестиційну діяльність” виділяють такі джерела фінансування інвестицій [57]:

- власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові накопичення і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);
- позикові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);
- бюджетні інвестиційні асигнування;
- безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян.

Виділені джерела фінансування в контексті політики фінансування необоротних активів з метою ефективного управління потребують попередньої класифікації. Тому проаналізуємо існуючі в економічній літературі підходи до їхньої класифікації.

Під ознакою класифікації джерел фінансування маємо на увазі певний критерій, за допомогою якого в однорідну групу виділяються певні джерела.

Проведений аналіз наукових робіт дозволив виділити сукупність існуючих ознак класифікації джерел фінансування, які було систематизовано у табл. 1.4.

Таблиця 1.4 -

**Систематизація класифікаційних ознак джерел фінансування
необоротних активів**

Ознака	Автори	Класифікація
За відношенням власності до джерел фінансування	Бланк І.О. [20] ; Шеремет В.В. [178]; Колтинюк Б.А. [97]; Пономаренко В.С., Ястремська О.М. [145]; Яновський В.В. [204]	– власні; – позичені; – залучені.
	Майорова Т.В. [116]	– власні; – боргові; – залучені.
	Голубєва Т.С. [40]; Мелкумов Я.С. [121]	– власні; – позичені.
	Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. [182]	– власні; – залучені.
За місцем формування	Мазаракі А.А., Ушакова Н.М., Лігоненко Л.О. [115]; Крупка Я.Д.[102], Голубєва Т.С. [40], Яновський В.В. [204]	– внутрішні; – зовнішні.
За місцем формування	Пересада А.А. [138]	– внутрішні; – зовнішні: вітчизняні; закордонні.
За видами власності	Шеремет В.В. [178]; Колтинюк Б.А. [97]; Яновський В.В. [204]	– державні фінансові ресурси; – фінансові ресурси суб'єктів господарювання комерційного і некомерційного характеру; – фінансові ресурси іноземних інвесторів.
За рівнями власників	Шеремет В.В. [178]; Колтинюк Б.А. [97]; Крупка Я.Д. [102]; Яновський В.В. [204]	– кошти на рівні держави; – кошти на рівні підприємств.

Продовження табл. 1.4

Ознака	Автори	Класифікація
За ступенем централізації	Яновський В.В. [204]	– централізовані; – децентралізовані.
За терміном використання	Ніконова Н.А. [130]	– короткострокові; – довгострокові.
За рівнем ризику	Яновський В.В. [204]	– неризиковані; – генеруючі ризик.
За об'єктами фінансування	Яновський В.В. [204]	– капітальні вкладення; – виробничі запаси.
За цілями фінансування	Голубєва Т.В. [40]	– заснування підприємства; – розширення діяльності; – санаційне фінансування.

Проведений огляд дозволив зробити такі висновки:

– у жодному літературному джерелі не наведено усіх класифікаційних ознак;

– існують певні розбіжності у класифікації джерел фінансування за відношенням власності до джерел фінансування, де спостерігається розходження поглядів на кількість груп за цією ознакою та лексичною розбіжністю у трактуванні певної класифікаційної групи.

Тому існує потреба у створенні розгорнутої класифікації, яка буде спрямована на потреби формування політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі. Для цього будемо виходити з такого:

– при класифікації за відношенням власності на джерела фінансування виділяти такі групи: власні, позичені, залучені. Такий вибір заснований на тому, що, по-перше, виділення трьох груп замість двох, як виділяють деякі вчені, дозволяє більш точно визначити походження цих джерел, а саме умови доступу підприємств до таких джерел; по-друге, лексичні особливості наведених назв класифікаційних груп більш відповідають їхній сутності. Виділення за цією ознакою деякими вченими лише двох груп джерел (власних та позикових) виходить з того, що залучені джерела, надходячи до підприємства, перерозподіляються на власний та позиковий капітал. Але слід підкреслити, що відокремлення залучених коштів, як окремої групи джерел фінансування, дозволяє отримати більше інформації для управління фінансуванням необоротних активів;

– при класифікації джерел фінансування за об'єктами

фінансування пропонується, виходячи із предмета дослідження, виділяти дві групи: джерела, спрямовані на фінансування основних засобів, та джерела, спрямовані на фінансування нематеріальних активів;

- при класифікації джерел фінансування за цілями фінансування вважаємо за доцільне виділяти такі групи: нове будівництво, розширення діяльності, реконструкція, технічне переозброєння, що відповідає особливостям необоротних активів;

- уточнити класифікацію за ступенем ризику, а саме те, що не існує повністю неризикованих джерел фінансування. Тому пропонуємо виділити джерела фінансування необоротних активів з мінімальним, допустимим і високим рівнем ризику;

- доповнити класифікацію за терміном використання, окрім короткострокових та довгострокових, таким видом, як середньострокові джерела фінансування;

- доповнити існуючу систему класифікації додатковою ознакою за вартістю залучення джерел фінансування, згідно з якою виділяти джерела з низькою, середньою та високою вартістю.

Загальна схема класифікації джерел фінансування необоротних активів підприємств торгівлі з урахуванням запропонованих уточнень подана на рис. 1.4.

Визначені для фінансування джерела потребують певного способу залучення, що здійснюється через відповідні методи фінансування.

Вивчення економічної літератури виявило відсутність єдиної точки зору щодо методів фінансування. Зокрема різняться їхня кількість, склад, назва у різних дослідників. Тому для дослідження цієї проблеми систематизуємо у вигляді таблиці погляди вчених щодо методів фінансування (табл. 1.5).

За даними табл. 1.5 можна зробити такі висновки:

- у різних економістів варіюється як кількість методів фінансування, так і їхній склад;

- існують певні лексичні відмінності у назвах методів фінансування;

- деякими дослідниками [27] методи поділяються на групи;

- виділені окремими дослідниками (В.Г. Золотоголовим [63], В.П. Ждановим [54], С.В. Горбеником [38]) форми фінансування мало чим відрізняються від методів, що наводять інші дослідники (наприклад, Пономаренко В.С. і Ястремська О.М. [145]).

- Для вирішення виявленої проблеми слід застосовувати комплексний підхід.

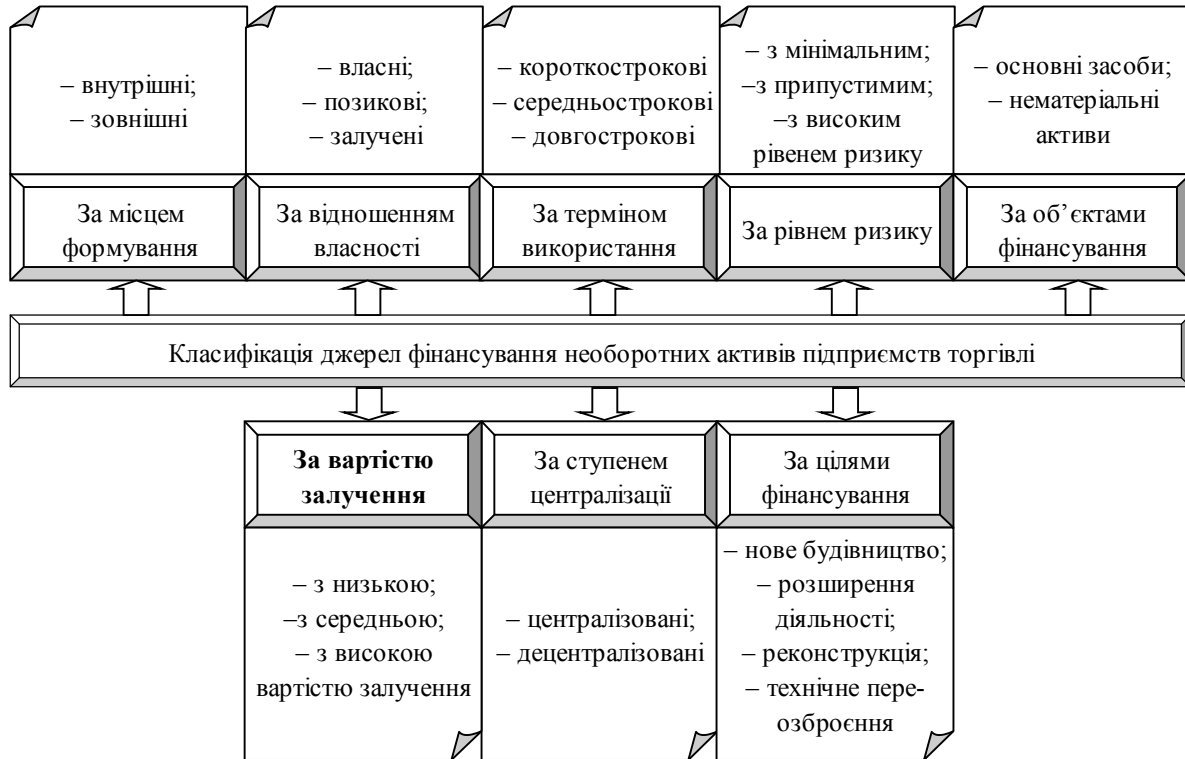


Рис. 1.4. Рекомендована класифікація джерел фінансування необоротних активів підприємств торгівлі

Систематизація існуючих методів фінансування

Автори	Методи фінансування
Бланк І.О. [20]; Пономаренко В.С., Ястремська О.М. [145]	<ul style="list-style-type: none"> – самофінансування; – акціонування; – кредитне фінансування; – лізинг; – змішане фінансування.
Романовський М.В. [181]	<ul style="list-style-type: none"> – самофінансування; – акціонування; – кредитне фінансування; – лізинг; – змішане фінансування; – проектне (спонсорське) фінансування великих проєктів.
Майорова Т.В. [116]	<ul style="list-style-type: none"> – самофінансування; – акціонування; – боргове (кредитне) фінансування; – фінансування за рахунок дотацій; – змішане фінансування.
Черваньов Д.В. [195]	<ul style="list-style-type: none"> – самофінансування; – акціонування; – кредитне фінансування; – лізинг; – венчурне фінансування; – бюджетне фінансування; – змішане фінансування.
Шеремет В.В. [178]	<ul style="list-style-type: none"> – акціонерне фінансування; – державне фінансування; – проектне фінансування; – позикове фінансування.
Ковальов В.В. [95]	<ul style="list-style-type: none"> – самофінансування; – пряме фінансування через механізми ринку капіталу; – банківське кредитування; – бюджетне фінансування; – взаємне фінансування суб'єктів господарювання.

Продовження табл. 1.5

Автори	Методи фінансування
Мильник В.В. [129]	<ul style="list-style-type: none"> – державне; – позабюджетне; – самофінансування; – іноземне кредитування; – банківське кредитування;
	<ul style="list-style-type: none"> – оренда; – лізинг; – іпотечне кредитування; – венчурний капітал; – франчайзинг; – проектне фінансування; – інвестиційний податковий кредит.
Крутик А.Б. [103]	<ul style="list-style-type: none"> – самофінансування; – інвестування; – кредитування.
Бузько І.Р. [27]	<p>Основні:</p> <ul style="list-style-type: none"> – самофінансування; – акціонування; – кредитне фінансування; – змішане фінансування. <p>Додаткові:</p> <ul style="list-style-type: none"> – емісія облігацій та випуск в обіг довгострокових зобов'язань; – кредитування на основі лізингових та селінгових угод; – комерційне кредитування; – іпотечне кредитування; – випуск комерційних паперів; – відступлення дебіторської заборгованості; – фінансування за рахунок кредиторської заборгованості.
Золотогоров В.Г. [63]	<p>Форми:</p> <ul style="list-style-type: none"> – акціонерна; – бюджетна; – лізинг; – боргове фінансування; – іпотека.
Жданов В.П. [54]	<p>Форми:</p> <ul style="list-style-type: none"> – самофінансування;

Автори	Методи фінансування
	<ul style="list-style-type: none"> – боргове зовнішнє фінансування; – прямі зовнішні (реальні) інвестиції.
Гоберник С.В. [38]	Форми: <ul style="list-style-type: none"> – акціонерне фінансування; – державне фінансування; – проектне фінансування; – позикове фінансування.
Заєць Н.Є. [173]	Види: <ul style="list-style-type: none"> – фінансування шляхом вкладень (пайове); – кредитне фінансування.
Пересада А.А. [138]	Способи залучення капіталу: <ul style="list-style-type: none"> – акціонування; – боргове фінансування; – фінансування на консорційних засадах; – оренда; – пільгове фінансування; – субсидування.
Омелянович Л.О., Веретенникова О.В. [87]	Форми фінансування: <ul style="list-style-type: none"> – самофінансування; – кошти бюджету та позабюджетних фондів; – інші безкоштовні асигнування; – акціонування; – бюджетний кредит; – кошти іноземних фінансово-кредитних установ; – товарне кредитування; – інвестиційний лізинг; – інвестиційний селінг; – венчурне фінансування.

Так, щодо розв'язання проблеми відповідності наведених деякими вченими форм методам фінансування доцільним є підхід, який пропонує Яновський В.В. Для вирішення подібних протиріч дослідник розмежує ці поняття та звертається до семантики категорій “метод” і “форма”. У словнику російської мови подані такі визначення методу і форми: “метод – це спосіб практичного здійснення чого-небудь; форма – це зовнішнє вираження чого-небудь, обумовлене певним змістом” [159].

Виходячи з наведених дефініцій, варто погодитися з Яновським В.В. щодо можливості використання як словосполучення “методи фінансування”, так і “форми фінансування”. Однак з метою запобігання плутанини, спосіб залучення джерел фінансування в межах даного дослідження будемо називати методом фінансування необоротних активів. Під формою фінансування необоротних активів надалі будемо розуміти зовнішні прояви сутності методу. Таким чином, окремо взятий метод фінансування може мати свої форми зовнішнього прояву. Отже, виділені в межах конкретного методу форми поєднує їхня економічна сутність, що дозволяє зараховувати їх саме до цього методу фінансування. Наприклад, залучення кредиту й емісія облігацій є формами позикового фінансування (яке розглядається як метод фінансування), тому що їхнє залучення відповідає умовам зворотності, терміновості та платності й дозволяє об’єднати їх у межах одного методу фінансування необоротних активів.

Таким чином, вважаємо за доцільне виділяти методи фінансування, а в них – форми фінансування, які складаються з джерел фінансування (рис. 1.5).

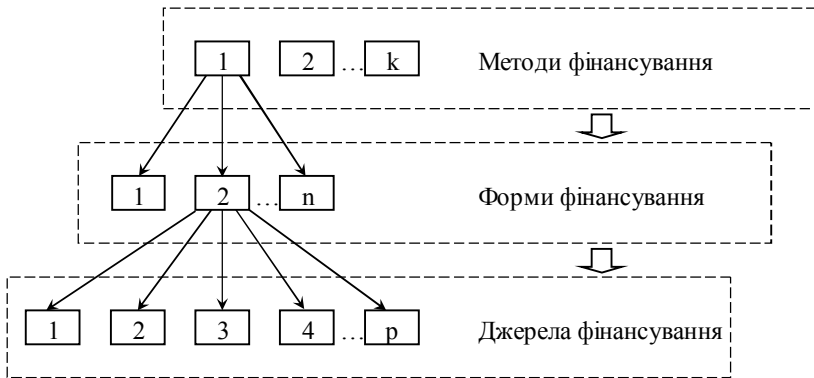


Рис. 1.5. Схема взаємозв'язку методів, форм та джерел фінансування:

- k – k-й метод фінансування;
- n – n-а форма фінансування;
- p – p-е джерело фінансування.

На основі відокремлення методів та форм фінансування виникає проблема – визначення кількості існуючих методів фінансування та їхнього складу, а саме – форм фінансування. Для цього запропоновано

таблицю, де зазначено критерії та ознаки, що дозволяють виділяти певні методи фінансування, та в їхніх межах – форми фінансування (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 -

Основні ознаки методів фінансування

Методи фінансування	Ознаки методу фінансування
Самофінансування	Фінансування виключно за рахунок власних коштів
Акціонування	Фінансування за рахунок операцій з акціями та іншими цінними паперами
Позикове фінансування	Фінансування на умовах терміновості, зворотності, платності
Фінансування на консорційних засадах	Фінансування шляхом поєднання можливостей з іншими суб'єктами господарювання
Лізинг та селінг	Фінансування не у грошовому вигляді, а у матеріальному на певних умовах
Державне фінансування	Фінансування виключно за державні кошти, на суворо визначені державні програми, проекти
Пільгове фінансування	Фінансування на умовах, які є значно вигіднішими, ніж існуючі на ринку
Проектне фінансування	Фінансування замість права участі на поділ результатів реалізації проекту
Субсидування	Фінансування на умовах неповернення
Змішане фінансування	Фінансування за рахунок поєднання декількох методів фінансування

На основі відокремлених ознак методів фінансування пропонується виділити для фінансування необоротних активів підприємств торгівлі певні методи та форми фінансування (рис. 1.6.).

Проведене теоретичне дослідження сутності лізингу виявило неоднозначний підхід до трактування лізингу, у зв'язку з чим постає питання щодо можливості віднесення лізингу до методів фінансування. Тому доцільно детальніше розглянути цю проблему.

Критичний аналіз існуючих точок зору різних економістів щодо сутності лізингу дозволяє систематизувати найбільш поширені.

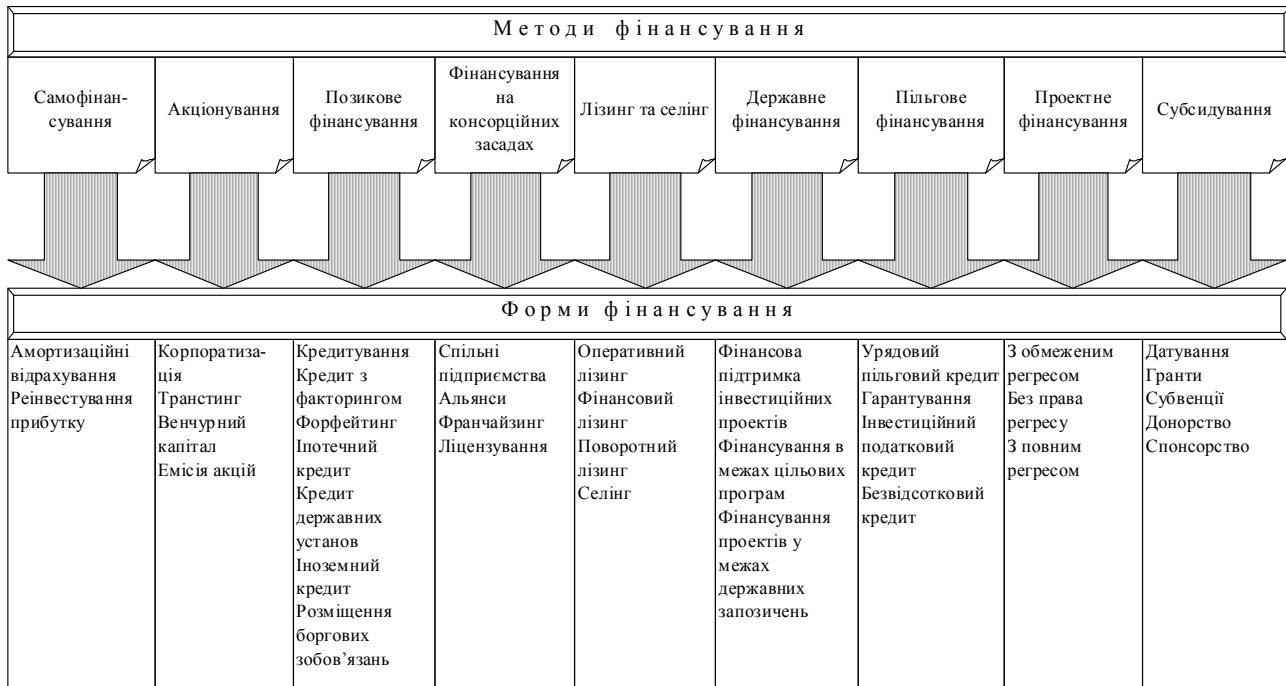


Рис. 1.6. Методи та форми фінансування необоротних активів підприємств

Так, одні економісти розглядають лізинг як вид підприємницької діяльності [176]. Ця точка зору заснована на тому, що лізингові компанії створюються спеціально для здійснення лізингової діяльності, тобто для них вона є основною діяльністю, метою, з якою створювалось підприємство. Ця обставина дозволяє виділити лізинг як окремий вид бізнесу – вид підприємницької діяльності.

Низка економістів ототожнюють лізинг з орендою. Зокрема Васильєв Н.М. [29] стверджує, що між лізингом та орендою принципових відмінностей немає. Якщо оренда являється родовим поняттям, то лізинг є видовим. Схожі точки зору додержуються Гончарова Н.В. та Сологубова Л. [41, 160].

Інші економісти ототожнюють лізинг з формою кредитування. На думку Кузьміна В. [104], лізинг являє собою вкладення коштів в основний капітал на зворотній основі. Ця точка зору ґрунтується на відповідності принципів кредитної угоди принципам лізингової угоди, а саме терміновості, зворотності, платності.

Крім того, лізинг можна розглядати як вид інвестиційної діяльності. Сутність інвестиційної діяльності полягає у придбанні та реалізації необоротних активів, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [128]. Оскільки лізингодавець та лізингоодержувач оперують з капіталом не в грошовій, а у виробничій формі, лізинг зовні схожий з інвестиційною діяльністю.

Деякі економісти вбачають у лізингу спосіб придбання обладнання. Так на думку Штельмаха В., механізм лізингової угоди є альтернативним способом придбання основних засобів, який заснований на поділі права власності та права користування [198].

Також лізинг можна розглядати як метод фінансування. Саме на цьому наголошує Черваньов Д.М., стверджуючи, що лізинг використовується як метод фінансування реальних інвестиційних проєктів [195].

Газман В.Д. [35] розглядає лізинг як комплекс економіко-правових відносин, які виникають у зв'язку із реалізацією договору лізингу, в тому числі й з приводу придбання предмета лізингу.

В економічній літературі зустрічаються тлумачення лізингу як комплексу майнових відносин. Івасенко А.Г., Кочетков В.Н., Чекмарьова Е.Н. [85; 100; 194] вважають, що найбільш точно економічний зміст лізингу виражає його визначення саме як комплексу майнових відносин, пов'язаних з передачею майна у тимчасове користування на основі його придбання та наступної здачі у довгострокову оренду. Цей комплекс, окрім власне договору лізингу, містить й інші договори, зокрема договір купівлі-продажу та договір

займу. Лізингу властиве складне поєднання цих договорів та взаємопроникнення виникаючих при їх укладанні відносин.

Деякі вчені намагаються дати комплексне тлумачення поняття лізингу, максимально охопивши усі його прояви.

Так Горемикін В.А. [42] визначає лізинг як систему підприємницької діяльності, що містить в собі, як мінімум, три види організаційно-економічних відносин: орендні, інвестиційні та торгові, зміст кожного з яких окремо повністю не вичерпує сутності специфічних майново-фінансових лізингових операцій.

Більш лаконічне, але змістовне визначення подає Вишнякова І.: “Лізинг – інвестиційно-підприємницький спосіб реалізації відносин власності із застосуванням кредитно-орендного інструменту.” [32].

Наведений огляд різних поглядів на сутність лізингу доводить, що будь-яке визначення лізингу лише з однієї позиції є обмеженим і не може врахувати всіх форм прояву цього досить складного й багатогранного економічного явища, яке належить до підприємницької діяльності більш високого рівня, ніж оренда та кредит. Тому виникає необхідність у розробці певного підходу до визначення економічної сутності лізингу, який зміг би максимально охопити усі сторони його прояву. Вважаємо, що таким може стати підхід щодо розгляду лізингу, виходячи із розуміння форми та змісту лізингових відносин по відношенню до кожного з учасників лізингового процесу, що дозволить поєднати існуючі трактування поняття лізингу.

Для адекватного розуміння сутності лізингу кожним з учасників лізингового процесу розглянемо зміст та конкретні організаційні форми його практичного втілення для продавця, лізингодавця та лізингоодержувача.

Виходячи з філософського трактування дефініцій “зміст” та “форма”, під змістом лізингу слід розуміти значення лізингу для суб’єкта лізингових відносин, а під формою – реалізацію лізингових відносин. Із розглянутих визначень лізингу надамо прояв змісту та форми лізингу для кожного з учасників лізингового процесу.

На основі розглянутих вище визначень лізингу складено матрицю, яка відображає зв’язок кожного визначення з кожним окремим суб’єктом лізингових відносин (рис. 1.7).

Далі визначено характеристики лізингу з позиції змісту та форми прояву для кожного з учасників (рис. 1.8). Слід відзначити таку особливість: зміст лізингу для кожного суб’єкта лізингу індивідуальний, а за формою він проявляється у взаємодії суб’єктів один з одним. Так, за формою лізинг проявляється під час взаємодії продавця з лізингодавцем та лізингодавця з лізингоодержувачем.

Лізинг як	Продавець	Лізингодавець	Лізингоодержувач
інструмент реалізації			
вид підприємницької діяльності			
метод фінансування			
спосіб придбання			
вид інвестиційної діяльності			
оренда			
кредит			
комплекс економіко-правових відносин			
комплекс майнових відносин			
господарська операція			

Рис. 1.7. Матриця визначень лізингу стосовно до суб'єктів лізингових відносин

Розглянемо лізинг за змістом: для продавця лізинг виступає певним інструментом збуту, для лізингодавця – видом підприємницької діяльності, а для лізингоодержувача – методом фінансування. У відносинах продавця з лізингодавцем лізинг проявляється у формі купівлі-продажу обладнання, а у відносинах лізингодавця з лізингоодержувачем, пов'язаних з тимчасовим використанням обладнання, лізинг за формою може виступати як наймання, оренда, продаж з відстрочкою, кредит.

Спільним для всіх трьох суб'єктів лізингу є те, що для них лізинг постає як комплекс майнових відносин, які виникають у зв'язку із виконанням договору лізингу та який, як було розглянуто вище, складається з двох елементів: відносин, пов'язаних з купівлею-продажем, та відносин, що складаються при тимчасовому використанні обладнання.

Підбиваючи підсумки, з огляду на вищезазначене, надамо визначення лізингу з позицій кожного учасника лізингових відносин.

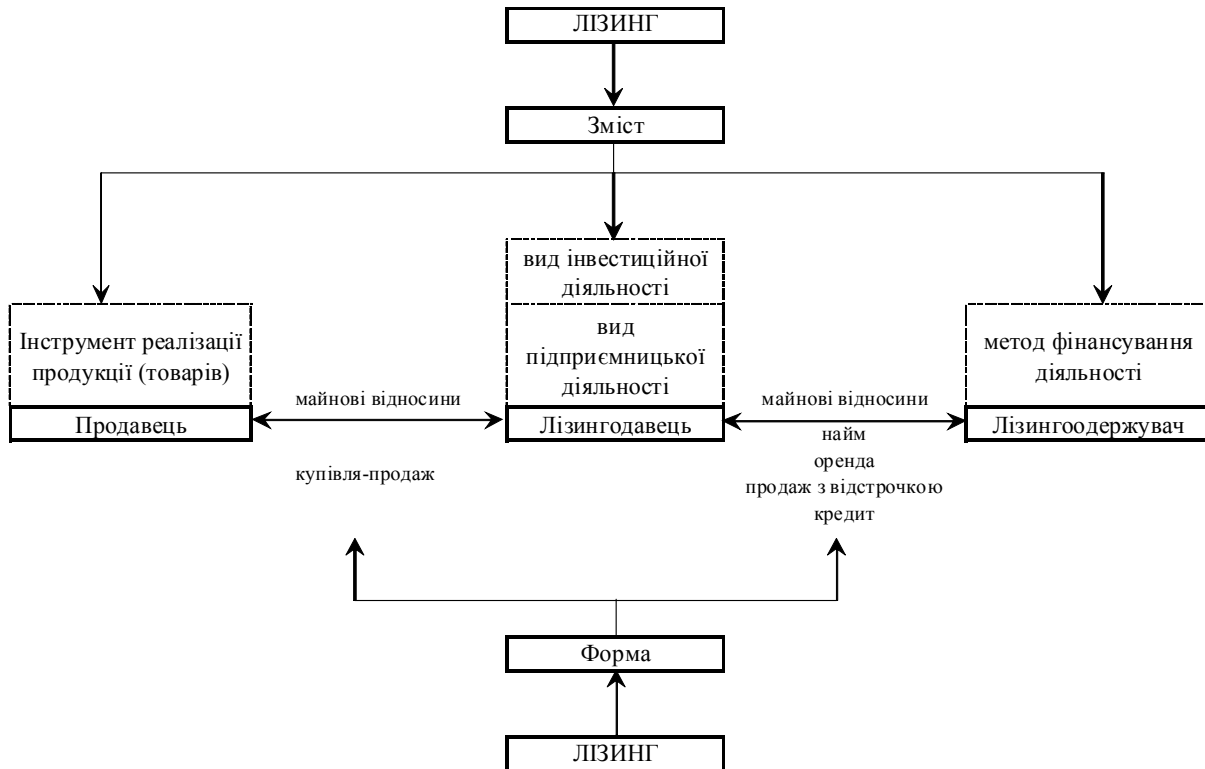


Рис. 1.8. Схема прояву сутності лізингу за змістом та формою відносно суб'єктів лізингових відносин

Так, для продавця обладнання лізинг виступає певним інструментом збуту своєї продукції (товарів) лізингодавцю та передання його у використання лізингоодержувачу. Розглядаючи лізинг як інструмент збуту продукції (товарів), виходимо з того, що, по-перше, дослідниками виділяється такий вид лізингу, як лізинг, що сприяє збуту. У його основу покладено ідею про те, що збут лізингової послуги варто зосередити там же, де відбувається збут самого обладнання, тобто у його продавця або в основі будь-якої лізингової угоди лежить потреба невідомого спочатку для лізингової компанії клієнта в деякому обладнанні. По-друге, лізингові компанії у своїй діяльності мають справу з багатьма продавцями обладнання, а з деякими, за звичаєм, мають давні партнерські відносини, що є вигідним для обох сторін.

З боку лізингодавця, варто розглядати лізинг як вид підприємницької діяльності, що полягає в інвестуванні коштів у купівлю майна та передачі його у користування лізингоодержувачу на певних умовах. Тракткування лізингу як виду підприємницької діяльності засновано на тому, що для багатьох компаній, які здійснюють лізингові операції, лізинг є основним видом діяльності, який становиться основним джерелом доходу таких компаній. До того ж класифікатором видів діяльності лізинг визначається як вид посередницької діяльності, що за своєю суттю є видом підприємницької діяльності.

Для лізингоодержувача лізинг виступає методом фінансування основних фондів, що має ознаки найму, оренди, продажу з відстрочкою, кредиту на купівлю обладнання для розв'язання виробничих проблем на певний строк за встановлену плату. Слід зазначити, що при цьому лізинг не ототожнюється з наймом, орендою, кредитом, продажем з відстрочкою, а зосереджується увага лише на деяких схожих елементах цих відносин.

Лізинг дозволяє лізингоодержувачу за відсутності коштів на придбання отримати у власне користування обране ним нове обладнання, тим самим оновити виробничий потенціал при мінімальних первинних витратах. Саме це дозволяє розглядати лізинг як метод фінансування.

Таким чином, визначені методи, форми та джерела фінансування необоротних активів дозволяють перейти до розгляду безпосередньо політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі.

1.3. Політика фінансування необоротних активів підприємств торгівлі

Визначення політики фінансування потребує з'ясування сутності процесу фінансування. Аналіз економічної літератури дозволяє виділити декілька підходів до трактування поняття “фінансування” [7, 99]: традиційний, сучасний, фінансовий.

У традиційному розумінні фінансування означає, перш за все, отримання фінансових коштів, тобто придбання капіталу у всіх можливих формах. Це пасивне фінансування, за якого капітал у балансовому розумінні постає як “зобов'язання суб'єкта господарювання перед інвесторами власного та позикового капіталу”, сам суб'єкт господарювання виступає об'єктом фінансування. Активне фінансування передбачає придбання суб'єктом господарювання цінних паперів (часток) інших підприємств, тобто здійснення фінансових інвестицій. Слід зазначити, що багато науковців додержуються саме такого підходу. Так, Вахрін П.І. під фінансуванням розуміє забезпечення необхідними фінансовими ресурсами підприємств, а також різних економічних програм та видів економічної діяльності, будівництв та об'єктів, що будуються [30]. Голубева Т.С. надає схоже визначення: “Фінансування – мобілізація фінансових ресурсів, їх розміщення та використання для досягнення стратегічних і поточних цілей підприємства” [40]. Бочаров В.В. [24] та Терещенко О.О. [174] розглядають фінансування як систему заходів, що спрямовані на формування, розміщення та повернення фінансових ресурсів.

Сучасне розуміння фінансування виходить із співставлення “джерел коштів” та “використання коштів” протягом звітного періоду. При цьому фінансування здійснюється або в результаті збільшення заборгованості та власного капіталу (збільшення пасиву), або при продажу часток частини свого майна (зменшення активу).

З фінансово-економічної точки зору, фінансування становить собою сукупність усіх надходжень та платежів, тобто формування та рух фінансових потоків суб'єкта господарювання.

Розрізняють також фінансування у вузькому та широкому значеннях [99].

У вузькому значенні під фінансуванням розуміються всі види діяльності, спрямовані на забезпечення фінансовими ресурсами (власним та позиковим капіталом) у необхідному обсязі протягом певного періоду для реалізації виробничих цілей суб'єкта господарювання.

Фінансування у широкому значенні містить надання фінансових ресурсів для проведення фінансово-технічних процесів суб'єкта господарювання: збільшення статутного капіталу, злиття, санації, ліквідації.

Дуже часто в економічній літературі ототожнюють поняття “фінансування” та “інвестування”. Слід зазначити існування тісного взаємозв'язку процесів фінансування та інвестування, оскільки використанню фінансових коштів передують їх наявність. Інвестиції впливають на необхідність, можливість та умови фінансування; їх дохідність є істотним джерелом фінансування та тим самим фактором фінансової рівноваги.

Взаємозв'язок між інвестуванням та фінансуванням проявляється і в тому, що один й той же процес може бути як інвестицією, так і фінансуванням. Інвестиції являють собою потік платежів, який починається з виплат та в подальшому передбачає надходження. Фінансування – потік платежів, який починається з надходжень, за якими йдуть виплати (повернення капіталу). З точки зору банку, кредит – це інвестиції; з точки зору суб'єкта господарювання, кредит – це фінансування [99]. Якщо виходити з того, що фінансування являє собою процес залучення фінансових коштів, а інвестиції є процесом використання цих залучених фінансових коштів, то можна стверджувати, що між цими поняттями та їхнім проявом існує тісне переплетіння. Ознаки процесів фінансування та інвестування наведено у табл. 1.7.

Таблиця 1.7 -

Порівняння процесів фінансування та інвестування

Ознаки порівняння	Фінансування	Інвестування
Сутність	Залучення коштів	Використання коштів
Завдання	Визначення обсягу капіталу, формування необхідного обсягу капіталу	Забезпечення вкладення сформованих коштів у визначені об'єкти
Рух потоку платежів	Починається з надходження, за яким йдуть виплати	Починається з виплат та в подальшому передбачає надходження
Послідовність здійснення	Передує інвестуванню	Йде за фінансуванням, створює умови для нового процесу фінансування

Отже, фінансування та інвестиції взаємопов'язані та впливають одне на одного. На ефективно працюючому підприємстві вони утворюють постійний безперервний кругообіг потоків платежів. Кожному процесу виробництва повинно передувати фінансування, через те що процес виробництва починається з придбання фінансових коштів (капіталу). Коли, принаймні, накопичено планований капітал, повинен розпочатися процес інвестування за допомоги інвестиційних коштів та може починатись процес виробництва [2]. До завдань фінансування належить і визначення потреби у капіталі, а також придбання та надання фінансових коштів. Розмір потреби у капіталі залежить від розміру запланованих інвестицій [173].

Отже, фінансування та інвестиції взаємопов'язані та впливають одне на одного. На ефективно працюючому підприємстві вони утворюють постійний безперервний кругообіг потоків платежів. Кожному процесу виробництва повинно передувати фінансування, через те що процес виробництва починається з придбання фінансових коштів (капіталу). Коли, принаймні, накопичено планований капітал, повинен розпочатися процес інвестування за допомоги інвестиційних коштів та може починатись процес виробництва [2]. До завдань фінансування належить і визначення потреби у капіталі, а також придбання та надання фінансових коштів. Розмір потреби у капіталі залежить від розміру запланованих інвестицій [173].

Крім того, варто враховувати однакові аспекти процесів інвестування та фінансування, які мають бути погоджені з метою забезпечення ліквідності та підтримки фінансово-економічної стійкості, зокрема: обсяг позикового капіталу, упорядкування процесів інвестування та фінансування у часі, фінансові надлишки/витрати процесів інвестування та фінансування [99].

Таким чином, фінансування та інвестування – це процеси нарощення капіталу, які зумовлюють послідовне виділення коштів та капіталізацію через перетворення на активи [138].

Перед формулюванням визначення політики фінансування необоротних активів з'ясуємо спочатку, що таке політика. Аналіз наукових публікацій виявив існування проблеми співвідношення понять “політика” і “стратегія”, на яку існують дві точки зору.

Так, згідно з першою точкою зору [3] стратегія є основою загальнофірмового управління, а політика знаходиться у підлеглому становищі. Наприклад, Алексеева М.М. акцентує увагу на тому, що після проголошення стратегії визначається політика, яка перетворює розроблену стратегію на відкриту і докладну декларацію основних напрямів діяльності підприємства [3]. Згідно з іншою точкою зору [6;

134; 137; 155; 197] стратегія підприємства розглядається переважно як частина політики підприємства. Так, наприклад, Чорна М.В. та Смоліус С.І. під політикою підприємства розуміють систему чітко сформульованих принципів, що не залежать від часу, під впливом яких усі управлінські рішення та діяльність підприємства набувають визначеного (того чи іншого) напрямку. А під стратегією підприємства розуміють частину політики підприємства, яка становить собою засіб досягнення цілей, здійснення місії та є програмою функціонування підприємства в зовнішньому середовищі, взаємодії з конкурентами, задоволення клієнтів, реалізації інтересів акціонерів, зміцнення конкурентних позицій підприємства [197]. У даному дослідженні будемо дотримуватися саме цієї точки зору.

Таким чином, виходячи з того, що під політикою підприємства слід розуміти систему чітко сформульованих принципів, визначимо принципи політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі, які розкривають її суть та основні вимоги до її формування. На основі існуючих публікацій у науковій літературі та сутнісного прояву фінансування запропоновано відокремлювати такі основні принципи політики фінансування необоротних активів (рис. 1.9):



Рис. 1.9. Принципи формування політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі

– принцип комплексного підходу до розробки політики фінансування. Політика фінансування необоротних активів повинна мати комплексний характер. Усі управлінські рішення, що пов'язані з формуванням обсягу та структури основного капіталу, його залученням з різних джерел та в різноманітних формах, тісно взаємопов'язані та впливають на подальшу ефективність його використання, а крім того, на результати фінансової діяльності підприємства в цілому. Тому управління формуванням необоротних активів має розглядатись як комплексна функціонуюча управлінська система, що забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких робить свій внесок до загального результату діяльності підприємства [21]. Політика фінансування необоротних активів може розглядатися як складова загальної політики фінансування діяльності, складова політики управління необоротними активами та складова інвестиційної політики. Тобто зміна в одній з цих політик спричиняє зміни в інших;

– принцип забезпечення відповідності обсягу коштів, що залучаються, обсягам інвестиційних потреб підприємства. Нестача залучених коштів не дозволить здійснити фінансування потрібних підприємству необоротних активів у повному обсязі. Навпаки, формування більшого, ніж потрібно, обсягу коштів збільшує ризик зниження їхньої вартості через можливість незалучення в обіг та витрат, що пов'язані з їхнім отриманням. Лише залучення достатнього обсягу фінансування забезпечить підприємству досягнення поставленої мети з придбання необхідних необоротних активів і мінімізацію втрати вартості та витрат на обслуговування отриманого фінансування;

– принцип забезпечення оптимальної структури сформованих коштів з позицій ефективності діяльності підприємства. Однією з головних засад ефективного функціонування підприємства торгівлі є підтримання високого рівня ліквідності та платоспроможності. Усі процеси з залучення фінансування необоротних активів не повинні погіршувати існуючого рівня ліквідності та платоспроможності підприємства. При обранні джерел фінансування необоротних активів необхідно орієнтуватися на сформовану на підприємстві торгівлі структуру капіталу або розраховану оптимальну структуру з урахуванням коштів, які очікується залучити. Дотримання цього принципу дозволяє підприємству оптимізувати пов'язані з формуванням коштів витрати, що забезпечить йому ліквідність та платоспроможність, й буде свідчити про ефективність політики фінансування необоротних активів;

– принцип мінімізації витрат з формування фінансування із різних джерел. Процес формування коштів для здійснення фінансування необоротних активів вимагає певних витрат з їхнього залучення та використання, які треба враховувати під час планування фінансування та забезпечити мінімізацію цих витрат. Це досягається цілеспрямованою роботою підприємства торгівлі щодо пошуку різноманітних джерел фінансування з найбільш прийнятними умовами їхнього залучення, у тому числі, за можливістю, з найменшою вартістю залучення та обслуговування фінансування. Дотримання цього принципу забезпечує формування ефективної політики фінансування необоротних активів з позиції мінімальних витрат;

– принцип забезпечення високоефективного використання сформованих коштів у процесі інвестиційної діяльності підприємства. Цей принцип пов'язаний із необхідністю врахування умов зовнішнього інвестиційного середовища та кон'юнктури інвестиційного ринку. Кошти для фінансування необхідно формувати з урахуванням темпів інфляції та інших факторів, які впливатимуть на їхню вартість протягом усього строку реалізації інвестиційного проекту підприємством торгівлі. Дотримання такого принципу підприємством торгівлі дозволить нівелювати вплив негативних факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища на формування та використання фінансування в процесі його діяльності;

– принцип мінімізації часового лагу між формуванням інвестиційних ресурсів (фінансуванням) та їх безпосереднім вкладенням (інвестуванням). Процеси фінансування та інвестування не співпадають за часом здійснення. Затримка фінансування відкладає строки придбання та залучення необоротних активів у діяльність. Зволікання із інвестуванням залучених коштів позначається втратою їхньої вартості. Тому чим менший буде лаг між цими процесами, тим ефективніше підприємство торгівлі досягне поставленої мети з залучення до своєї діяльності необоротних активів з мінімальними витратами на здійснення цього процесу.

Базуючись на визначених принципах політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі, можемо визначити цілі, які вона переслідує (рис. 1.10).

Головною метою політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі є формування необхідного обсягу коштів, що будуть спрямовані на придбання необоротних активів. Саме у цьому полягає призначення політики фінансування необоротних активів. Головні меті підпорядковані цілі другого порядку, що виступають певними обмеженнями стосовно до її проведення та сприяють її

якісному виконанню.

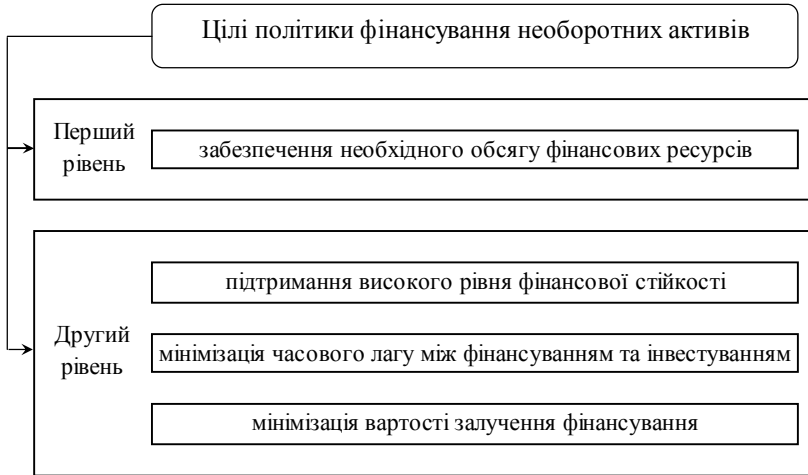


Рис. 1.10. Цілі політики фінансування необоротних активів

Як цілі другого порядку, виходячи із принципів політики фінансування, запропоновано такі: підтримання достатнього рівня фінансової стійкості, мінімізація часового лагу між фінансуванням та інвестуванням, мінімізація вартості залучення фінансування. Оскільки залучення підприємством торгівлі коштів пов'язано із ризиком втрати фінансової стійкості, політика фінансування повинна підтримувати підприємство на достатньому рівні фінансової стійкості шляхом забезпечення такого фінансування, що несе мінімум загроз для її погіршення. Мета мінімізації часового лагу між фінансуванням та інвестуванням полягає у тому, що необхідно якнайшвидше забезпечити надходження на підприємство достатнього обсягу фінансових коштів для здійснення запланованих заходів з придбання та застосування у його діяльність різних елементів необоротних активів, бо перевищення намічених строків реалізації запланованих заходів підвищує ризик збільшення вартості фінансування. Мінімізація вартості залучення фінансування пов'язана з необхідністю отримання коштів з мінімальною середньозваженою вартістю залучення, що забезпечить зниження фінансових витрат та, відповідно, збільшення рентабельності діяльності підприємства торгівлі.

Таким чином, визначені принципи та цілі політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі дозволяють

перейти до її визначення.

Політику фінансування необоротних активів можна розглядати як складову політики управління необоротними активами, так і як складову інвестиційної політики. Вважаємо, що найбільшого значення вона набуває як складова інвестиційної політики. На користь цього твердження можуть свідчити такі аргументи. Як зазначає група авторів: Мазаракі А.А., Ушакова Н.М., Лігоненко Л.О., інвестиційна політика являє собою сукупність заходів управління інвестиційною діяльністю підприємств [115]. Побудована Костирко Л.А. логіка управління фінансово-економічною діяльністю суб'єкта господарювання показує, що саме до інвестиційної діяльності належить управління необоротними активами [99]. Як відзначають різні дослідники [145; 195], важливим етапом здійснення інвестицій є формування інвестиційних ресурсів, що за своєю сутністю відповідає процесу фінансування. Розглянутий вище взаємозв'язок процесів фінансування та інвестування також говорить про наближеність політики фінансування до інвестиційної політики. Отже, наведені факти переконують, що найбільш суттєво політика фінансування необоротних активів проявляє себе саме як складова інвестиційної політики.

Виходячи з вищезазначеного, пропонуємо визначити політику фінансування необоротних активів підприємства торгівлі як систему дій, заснованих на чітко сформульованих принципах, на базі яких визначаються напрями та обсяги фінансування необоротних активів, формуються необхідні грошові кошти з доступних джерел фінансування за допомогою різних методів та форм фінансування з урахуванням забезпечення оптимальної структури сформованих ресурсів з метою створення умов ефективного здійснення торговельно-технологічних процесів як у довгостроковому, так і в короткостроковому періодах.

Як і будь-який інший аспект діяльності підприємства, політика фінансування необоротних активів підприємств торгівлі має здійснюватись максимально ефективно.

В економічній літературі існують принципово різні підходи до визначення ефективності залежно від розуміння її внутрішньої сутності: співвідношення результату і витрат на його досягнення, ефективність як ступінь досягнення цілей, ефективність як ступінь відповідності еталону, ефективність як ступінь задоволеності процесом його учасників [101]. Визначення ефективності політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі має виходити зі з'ясування, наскільки вона сприяла досягненню цілей підприємства

торгівлі, оскільки має підлеглий характер відносно до інвестиційної політики та цільове призначення – формування необхідного обсягу коштів. При цьому необхідно врахувати принцип Паретто-ефективності, тобто залучення коштів не повинно погіршити фінансову стійкість та платоспроможність. Тоді ефективною політикою фінансування необоротних активів підприємства торгівлі слід вважати таку, яка, по-перше, забезпечує досягнення усієї сукупності її цілей, по-друге, забезпечує повною мірою, по-третє, при цьому не має бути погіршення інших показників стану підприємства торгівлі.

Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що політика фінансування необоротних активів підприємств торгівлі є складною багатоаспектною категорією, яка, з одного боку, пов'язана із управлінням активами, бо бере участь у формуванні майна підприємства торгівлі, а з іншого – пов'язана з управлінням капіталу, тому що торкається питань залучення різних видів капіталу. Тому політика фінансування необоротних активів потребує комплексного підходу до вивчення, особливо окремих аспектів її прояву, які досі недостатньо досліджені, що підкреслює актуальність цього дослідження. Так, на сьогодні існує необхідність вирішення питань, пов'язаних з формуванням політики фінансування необоротних активів на підприємствах торгівлі, оцінювання ефективності проведеної політики фінансування, оптимізації джерел фінансування необоротних активів, а також питань, пов'язаних з самими необоротними активами, що, власне, і викликає потребу у фінансуванні – аналізі необоротних активів. Розв'язанню саме цих проблем присвячені наступні розділи монографії.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

2.1. Сучасний стан необоротних активів та джерел їхнього фінансування

Розвиток торгівлі обумовлений економічними законами і тісно пов'язаний із закономірностями соціально-економічного розвитку України. Сучасний етап економічного розвитку України визначається високим рівнем динамічності та невизначеності, що безпосередньо впливає на функціонування підприємств торгівлі та вимагає нових підходів до організації їхньої діяльності.

Ринкова трансформація економіки України являє собою процес зміни визначальних характеристик економічної системи та її елементів, а також зв'язків між ними й пропорцій розвитку. Це стосується не тільки економіки в цілому, але й її підсистем галузевого рівня, серед яких важливе значення має торгівля, зокрема внутрішня. Її динамічний розвиток, з одного боку, повинен сприяти забезпеченню населення доброякісними споживчими товарами переважно вітчизняного виробництва, з іншого боку – сприяти прискоренню обігу капіталу виробничої сфери.

Масштаби та характер проблем функціонування внутрішньої торгівлі вимагають всебічного наукового аналізу для виявлення ключових факторів, що визначають основні тенденції її розвитку, розробки першочергових і перспективних заходів для підвищення соціально-економічної ефективності всієї галузі і кожного підприємства. Одним із таких напрямів є забезпечення підприємств торгівлі сучасною матеріально-технічною базою та іншими необхідними для здійснення торговельної діяльності необоротними активами, що можливо лише при забезпеченні останніх достатнім обсягом фінансування. У цьому аспекті дослідження стану необоротних активів галузі та можливості збільшення фінансування останніх є актуальною проблемою.

Більше десяти років господарювання в новій системі економічних координат дозволяють здійснити ретроспективний аналіз трансформаційних процесів, що мали місце як в економіці країни в цілому, так і в її підсистемах. На основі аналізу статистичної інформації щодо загальноекономічних показників України, які визначають сучасний стан і динаміку розвитку економіки, можна сформулювати уявлення про місце та значимість торгівлі в структурі

видів економічної діяльності, динаміці та тенденціях її розвитку.

Починаючи з 2001 р., органи державної статистики інформацію щодо стану економіки наводять на підставі Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД), яка базується на стандартній міжнародній класифікації видів економічної діяльності Європейського Союзу. Через те що в монографії досліджується стан економіки країни за останні 10 років (період з 1997 р. до 2006 р.), то інформація про стан національного господарства буде подана з розбивкою на два періоди: на основі Загального класифікатора галузей народного господарства (ЗКГНГ) за 1997-2000 рр. і на основі Державного класифікатора України “Класифікація видів економічної діяльності” (КВЕД) за 2001-2006 рр. Виходячи з завдань дослідження, під час аналізу статистичних даних у розрізі галузей економіки акценти зроблено на торгівлі, а у розрізі регіонів – на Харківській області.

Аналітичний табличний та графічний матеріал для проведення аналізу складений на основі даних статистичних щорічників України [162-169], статистичних збірників Харківської області [188-192], періодичних видань, засобів масової інформації, інформаційних та аналітичних сайтів мережі Internet, інших джерел або отриманих шляхом розрахунків.

У табл. 2.1 наведені дані про необоротні активи в економіці, які свідчать, що протягом останніх десяти років сума необоротних активів за всіма галузями економіки у фактичних цінах щорічно збільшується, проте їхня частка у сукупних активах, навпаки, зменшується (табл. 2.1) від 76,5% у 1997 р. до 50,6% у 2006 р., причому в 2003-2006 рр. у Харківській області частка необоротних активів менша за середню в економіці. Пояснюється це збільшенням оборотних активів, яке відбувається швидшими темпами, ніж збільшення необоротних активів.

Розглядаючи необоротні активи торгівлі за 2001-2006 рр. (табл. 2.2), слід відзначити, що їхня частка значно нижча за середню в економіці, що, як вже зазначалося у теоретичному розділі монографії, пов'язано з особливостями галузі. Також варто підкреслити, що, не дивлячись на збільшення суми необоротних активів галузі, у 2000-2002 рр. спостерігається зниження їхньої частки у загальній сумі активів галузі, а з 2003 р., навпаки, – щорічне збільшення.

Особливістю необоротних активів торгівлі у Харківській області є те, що у 2001-2003 рр. їхня частка менша, ніж середньогалузева, яка також мала тенденцію до зниження. Проте з 2004 р. вона різко збільшується, причому перевищуючи середню за галуззю в країні, що пояснюється стрімким збільшенням суми

необоротних активів у 2004 р. (більше ніж у двічі), що пов'язано зі зростанням обсягів інвестицій в основний капітал підприємств торгівлі.

Таблиця 2.1 -
Необоротні активи в економіці України та Харківської області
(на кінець року)

Роки	Україна			Харківська область		
	Всього активів, млн. грн.	Необоротні активи, млн. грн.	Частка необоротних активів, %	Всього активів, млн. грн.	Необоротні активи, млн. грн.	Частка необоротних активів, %
1997	567659	434307	76,5	-	-	-
1998	635759	445320	70,0	-	-	-
1999	709595	457050	64,4	-	-	-
2000	776777	455094	58,6	-	-	-
2001	876263	493320	56,3	39226,9	23764,9	60,6
2002	953899	519041	54,4	42972,2	24574,4	57,2
2003	1096855	572609,8	52,2	55372,5	25941,3	46,8
2004	1259708	674251,9	52,1	70414,3	33330,3	47,3
2005	1477862	770183	52,1	81006,6	37904,9	46,8
2006	1842383	932711,8	50,6	100511,5	47387,1	47,1

Таблиця 2.2 -
Необоротні активи оптової та роздрібною торгівлі за період 2001-
2006 рр. [162-169, 188-192]

(на кінець року)

Роки	Україна		Харківська область	
	Необоротні активи, млн. грн.	Частка в активах, %	Необоротні активи, млн. грн.	Частка в активах, %
2001	28270	18,9	924,2	15,8
2002	32036	17,6	1046,5	14,9
2003	41960	18,5	1963,6	12,4
2004	50397	20,6	4292,4	22,7
2005	66982	21,8	4468,3	23,5
2006	87932,4	20,7	4586,6	20,3

Розрахована на основі статистичних даних укрупнена структура необоротних активів торгівлі відображає переважаючу частку основних засобів над іншими необоротними активами (табл. 2.3), яка останнім часом має тенденцію до зниження.

Таблиця 2.3 -

Структура необоротних активів торгівлі в Україні за період 2001-2006 рр.

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Необоротні активи, у т.ч.:	28269,7	32036,4	25644	31906	40362	87932,4
– основні засоби, млн. грн.	20337	21568	16316	18490,6	26619,9	44018
частка основних засобів, %	71,9	67,3	61,1	63,3	60,3	50,1
– інші необоротні активи *, млн. грн.	7932,7	10468,4	25644	31906	40362	43914,4
частка інших необоротних активів, %	28,1	32,7	38,9	36,7	39,7	49,9

* розраховано на основі статистичних даних [162-169]

Виходячи з вагомості основних засобів у складі необоротних активів, розглянемо детальніше стан основних засобів в економіці в цілому та торгівлі зокрема.

Таблиці 2.4 та 2.5 відображають стан основних засобів за галузями економіки та видами економічної діяльності. У фактичних цінах у цілому спостерігається збільшення вартості основних засобів, особливо за останні роки. Фактичним підтвердженням такої тенденції є індекси вартості основних засобів, згідно з якими, щороку спостерігалось невелике щорічне збільшення їхньої вартості. Але не дивлячись на такі тенденції, відбувалося щорічне збільшення ступеня зносу основних засобів, значення якого збільшилося майже від 38% у 1997 р. до 49,3% у 2004 р. Порівняно з іншими галузями показники стану основних засобів у торгівлі є кращими. Зниження індексу вартості відбулося лише у 1997 р. та 2000 р., в інші ж роки спостерігалось збільшення індексу вартості основних засобів, при чому індекси вартості у торгівлі перевищували ті, що властиві економіці в цілому. Зміна ступеня зносу основних засобів за період 1997-2003 рр. не мала однозначної тенденції. Ступінь зносу основних засобів з 1997 р. поступово збільшився з 38% до 49% у 2005 р. Слід також зазначити, що ступінь зносу основних засобів у торгівлі суттєво нижчий, ніж у цілому в економіці. Частка основних засобів торгівлі поступово збільшувалася від 1,6% у 1997 р. до 3,2% у 2005 р.

Таблиця 2.4 -

Стан основних засобів в економіці України за видами економічної діяльності у 1997-2000 рр. [162-169, 188-192]

Показники	1997	1998	1999	2000
Основні засоби за галузями економіки, млн. грн. (у фактичних цінах)				
Усього	866439	823610	837446	828822
Торгівля та громадське харчування	14111	14191	14757	14763
Частка основних фондів торгівлі та громадського харчування, %	1,6	1,7	1,8	1,8
Індекси вартості основних засобів за галузями економіки (у % до попереднього року)				
Усього	100,2	100,8	101,3	101
Торгівля та громадське харчування	99,5	105,9	106,3	98,6
Ступінь зносу основних засобів за галузями економіки (у %)				
Усього	38	40,4	42,3	43,7
Торгівля та громадське харчування	35,8	34,2	33,6	34,6

Таблиця 2.5 -

Стан основних засобів в економіці України за видами економічної діяльності у 2001-2006 рр. [162-169, 188-192]

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Основні засоби за видами економічної діяльності (у фактичних цінах)						
Усього (включаючи худобу)	915477	965756	990437	1141069	1248504	1568890
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	20337	21568	25644	31906	40362	44018
Частка основних засобів оптової та роздрібно торгівлі; торгівлі транспортними засобами; послуг з ремонту, %	2,2	2,2	2,6	2,8	3,2	2,8

Продовження табл. 2.5

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Індекси вартості основних засобів за видами економічної діяльності (у відсотках до попереднього року)						
Усього (включаючи худобу)	102,4	101,1	103,3	104,2	103,7	104,0
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	105,7	107,8	111,4	112,5	113,9	-
Ступінь зносу основних засобів за видами економічної діяльності (у відсотках)						
Усього (включаючи худобу)	45	47,3	48,1	49,3	49	-
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	37,5	35,3	35,2	-	-	-

У Харківській області з 2000 р. спостерігалось щорічне збільшення вартості основних засобів. Ступінь зносу знизився у 2001 р. до 35,6%, проте надалі щорічно збільшувався і у 2006 р. сягнув рівня 52,4%, що все ж нижче, ніж в економіці, в цілому. Вартість основних засобів підприємств торгівлі Харківської області щорічно збільшувалася (табл. 2.6). Слід зазначити, що ступінь зносу основних засобів торгівлі зменшувався, у 2000-2001 рр. його значення перевищувало середньогалузеве, а у подальші роки, навпаки, його значення було менше ніж за середньогалузеве, що може свідчити про збільшення вкладень в основний капітал у галузі в Харківській області за останні роки. Підтвердженням цього є динаміка показника введення в дію основних засобів (табл. 2.7).

Таблиця 2.6 -

Стан основних засобів Харківської області за видами економічної діяльності у 2000-2006 рр. [162-169; 188-192]

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Основні засоби за видами економічної діяльності, млн. грн. (у фактичних цінах)							
Усього (включаючи худобу)	66358,1	71112,1	70680,8	74547,9	75594,1	85246,5	113266
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	944,7	1033,6	1270,5	1342	1523,1	1733,5	2249,7

Продовження табл. 2.6

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Частка основних засобів оптової та роздрібно́ї торгівлі; торгівлі транспортними засобами; послуг з ремонту,%	1,4	1,5	1,8	1,8	2	2	2
Ступінь зносу основних фондів за видами економічної діяльності (у %)							
Усього (включаючи худобу)	45,6	35,6	37,9	38,6	45,5	45,6	52,4
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	41,2	39	33,6	31,7	30,4	30	29

Таблиця 2.7 -

Введення в дію основних засобів по Україні та Харківській області за період 1996-2006 рр. [162-169; 188-192]

Роки	Україна			Харківська область		
	Всього за галузями, млн. грн.	зокрема торгівля		Всього за галузями, млн. грн.	зокрема торгівля	
		сума, млн. грн.	частка, %		сума, млн. грн.	частка, %
1997	14314	135	0,9	–	–	–
1998	14447	224	1,6	–	–	–
1999	17094	372	2,2	–	–	–
2000	21774	636	2,9	1164	31	2,7
2001 ¹⁾	29362	1103	3,8	1796,2	67,8	3,8
2002 ¹⁾	34547	1871	5,4	2267,1	136	6,0
2003 ¹⁾	44165	2756	6,2	2802,3	195,4	7,0
2004 ¹⁾	61468	3857	6,3	3903,7	306	7,8
2005 ¹⁾	70497	5219	7,4	4507,6	236,9	5,3
2006 ¹⁾	-	-	-	5606,5	383,3	6,8

¹⁾ Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту

З 1997 р. за всіма галузями економіки спостерігалось збільшення вартості введених в дію основних засобів. Ті ж тенденції характерні й для торгівлі. Як позитивне слід відзначити збільшення

частки введених в дію основних засобів торгівлі у загальній сумі введених в дію основних засобів від 0,9% у 1997 р до 6,3% у 2004 р. Аналогічна ситуація і в Харківській області, при цьому слід наголосити, що частка торгівлі дещо більша, ніж у галузі в країні, в цілому. Саме збільшення частки введених в дію основних засобів у торгівлі було одним з головних чинників, що сприяв зниженню ступеня зносу основних засобів у галузі. На динаміку, як введених в дію основних засобів, так і на динаміку необоротних активів, в цілому, спричинили вплив здійсненні суб'єктами господарювання капітальні вкладення.

Динаміка капітальних вкладень як по Україні, в цілому, так і по Харківській області за 2002-2006 рр. позитивна. Структура капітальних вкладень дозволяє проаналізувати напрями інвестування у необоротні активи (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 -
Структура капітальних інвестицій в Україні
та Харківській області за 2002-2006 рр. [162-169, 188-192]
(відсотків)

Роки	Освоєно, всього	у тому числі				
		інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення)	витрати на інші необоротні матеріальні активи	витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта	інвестиції в нематеріальні активи	витрати на формування основного стада
Україна						
2002	100	79,8	1,5	8,7	9,1	0,9
2003	100	85,2	1,6	10	2,4	0,8
2004	100	84,8	2	10,3	2,4	0,5
2005	100	83,7	2,6	10,4	2,8	0,5
2006	100	84,1	1,7	10,7	3,1	0,4
Харківська область						
2002	100	86,6	0,5	8,8	2,7	1,4
2003	100	87,6	0,5	7,6	2,3	2
2004	100	88,5	0,5	7,7	2,1	0,8
2005	100	83,4	0,9	8,4	6,2	1,1
2006	100	82,8	0,9	10,1	5,6	0,6

Так, дані за 2002-2006 рр. свідчать про збільшення частки інвестицій в основний капітал від 79,8% до 84,1%, частки інвестицій в інші необоротні активи від 1,5% до 1,7%, частки витрат, пов'язані з

поліпшенням об'єкта (капітальний ремонт), від 8,7% до 10,7% відповідно. Проте зменшилася як сума, так і частка інвестицій в нематеріальні активи від 9,1% до 3,1%. Зменшення вкладень у нематеріальні активи є негативною тенденцією і свідчить про неперіоритетність інноваційного розвитку підприємств, а таким чином, і економіки в цілому, що відбивається на конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як на зовнішньому, так і, особливо, на внутрішньому ринках. Слід зазначити, що у Харківській області більша частка інвестицій в основний капітал, проте менші інші частки складових капітальних інвестицій. Саме така структура капітальних інвестицій вплинула на те, що ступінь зносу основних засобів у Харківській області менший, ніж по Україні.

Рівень розвитку матеріально-технічної бази підприємств можна охарактеризувати обсягом інвестицій в основний капітал (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 -

**Динаміка інвестицій в основний капітал
у цілому по Україні за 1997-2006 рр. [162-169]**

Показники	Роки									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Інвестиції в основний капітал (у порівняльних цінах, млрд. грн.)	11,45	12,15	12,2	13,96	16,86	18,35	24,1*	30,8*	31,4*	37,4
Темпи зростання інвестицій, % до попереднього року	91,2	106,1	100,4	114,4	120,8	108,9	131,3	128	101,9	119
У % до 1990 р.	20,9	21,9	22,0	25,1	30,4	33,1	43,5	55,6	56,8	67,5
У % до ВВП	13,3	13,6	13,5	13,9	15,95	16,8	19,3*	21,9*	21,9*	23,4*

* – розрахункове значення

Дані табл. 2.9 відображають поступове збільшення інвестицій в основний капітал економіки України з 1997 р. Світовий досвід визначає таку небезпечну межу: обсяг інвестицій в економіку менше 17-25% ВВП може призвести до руйнування економічних основ держави [148]. У 1997 р. обсяг капітальних вкладень в економіку України складав лише 13,3 % ВВП. Такий низький рівень зберігався протягом трьох років і лише з 2000 р. спостерігалось незначне збільшення частки інвестицій у ВВП, який тільки з 2003 р. знаходиться у припустимих межах.

У той же час з 1998 р. позначилося деяке підняття інвестиційної активності і намітилося зростання вкладень в основний

капітал економіки. У наступні роки щорічні темпи інвестування економіки зростали та почали випереджати темпи зростання валового внутрішнього продукту і промислового виробництва. Найбільший їхній приріст було досягнуто у 2003 р. (+31,3%). У Харківській області темпи зростання інвестицій в основний капітал у 2000-2004 рр. та відносно рівня 1990 р. перевищували середні по Україні, проте у 2005 р. спостерігалось їхнє скорочення, що в цілому пов'язано із нестабільною політичною ситуацією у країні (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 -

**Динаміка інвестицій в основний капітал
у Харківській області за 2000-2006 рр. [188-192]**

Показники	Роки						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах, млн. грн.)	1373	1955	2468	3554	5055	5774,7	7956,8
Темпи зростання інвестицій, % до попереднього року	138	123,3	120,5	137	125,2	95,3	123,4
У % до 1990 р.	25,9	32	38,5	52,8	66,1	63	77,7

Як свідчать дані табл. 2.11, підприємства торгівлі та громадського харчування виявилися найбільш привабливими для інвестицій, про що свідчать, починаючи з 1998 р., високі темпи росту капіталовкладень (129,5% – 142,2%), які набагато перевищують середні значення за економікою (106,1% – 128,0%).

Таблиця 2.11 -

**Динаміка інвестицій в основний капітал України
за період 1997-2006 рр. за галузями економіки [162-169]**

(у % до попереднього року)

Галузі	Роки									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Темпи росту інвестицій у цілому	91,2	106,1	100,4	114,4	120,8	108,9	131,3	128,0	101,9	119,0
Промисловість	91,9	97,8	100,9	123,8	113,3	106,0	124,6	124,9	104,1	115,3
Сільське господарство	82,4	75,8	91,6	88,6	157,9	116,8	105,0	139,1	125,8	133,9
Будівництво	65,2	140,5	135,1	111,0	93,2	156,6	129,8	157,6	84,9	115,5
Транспорт і зв'язок	97,3	156,4	109,0	102,8	140,5	89,3	140,5	128	94,4	107,2

Продовження табл. 2.11

Галузі	Роки									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Торгівля та громадського харчування	91,4	129,5	140,8	146,9	-	-	-	-	-	-
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	-	-	-	-	154,0	151,3	154,8	142,2	118	134,9

Як бачимо з табл. 2.12, у загальному обсязі інвестицій за розглянутий проміжок часу найбільш помітно зростала частка транспорту і зв'язку.

Таблиця 2.12 -

Галузева структура інвестицій в основний капітал України за період 1997 - 2006 рр. [162-169]

(відсотків)

Галузі	Роки									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Інвестиції в основний капітал у цілому	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100,0
Промисловість	40,6	37,4	37,6	40,6	41,9	40,6	41,9	37,2	37,6	35,8
зокрема:										
видобувна промисловість	21,5	19,8	19,3	17,8	13,0	10,3	8,8	8,4	8,7	6,9
металургія	5,7	5,9	6,5	8,3	4,5	3,7	3,9	4,3	5,9	5,6
машинобудування	2,2	2,2	2,6	3,3	2,9	2,6	3,2	3	2,4	2,9
легка промисловість	0,8	0,2	0,4	0,6	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,3
харчова промисловість	4,3	4,5	4,9	5,5	6,7	8,3	8	6,6	6,9	6,6
Сільське господарство	7,0	5,0	4,6	3,6	5,0	5,2	5	4,5	5,4	5,8
Будівництво	1,3	1,7	2,3	2,2	3,4	4,9	4,9	6,2	5,3	5,0
Транспорт і зв'язок	13,6	20,1	21,9	19,7	22,9	18,8	22,9	19,8	18,1	16,2
Торгівля та громадського харчування	1,4	1,7	2,4	3,1	-	-	-	-	-	-

Продовження табл. 2.12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	-	-	-	-	4,5	6,2	3,9	7	8,2	9,3

За останнє десятиліття частка інвестицій в основний капітал торгівлі зростала. Якщо у 1997 р. вона складала 1,4%, то у 2006 р. частка інвестицій у розвиток торгівлі досягла 9,3% (вищі обсяги інвестицій тільки у транспорті й зв'язку).

Таким чином, аналіз структури інвестицій в економіку країни показує привабливість торгівлі для інвесторів.

Значний приріст капітальних вкладень у торгівлю в 1998-2006 рр. сприяв формуванню більш сучасної матеріально-технічної бази підприємств галузі.

Дослідити напрями інвестування в основний капітал частково дозволяє його технологічна структура (табл. 2.13).

Таблиця 2.13 -

Технологічна структура інвестицій в основний капітал економіки України за 1996-2005 рр. [162-169]

(відсотків)

Роки	Інвестиції в основний капітал	у тому числі на		
		будівельні та монтажні роботи	обладнання, інструмент та інвентар	інші капітальні роботи та витрати
1997	100	56	36	8
1998	100	51	41	8
1999	100	46	47	7
2000	100	43	49	8
2001	100	42	51	7
2002	100	40	54	6
2003	100	39	55	6
2004	100	43	52	5
2005	100	43	52	5

Відбуваються щорічні зміни у технологічній структурі

інвестицій в основний капітал. Так, якщо у 1997 р. на будівельні та монтажні роботи припадало 56% всіх інвестицій, на обладнання, інструмент, інвентар – 36% та 8% на інші капітальні роботи і витрати, то у 2004-2005 р. технологічна структура інвестицій складала відповідно 43%, 52% та 5%. При цьому з 1997 р. щорічно зменшувалася частка будівельних і монтажних робіт та відповідно збільшувалася частка обладнання. Таким чином, акценти у напрямках інвестування в основний капітал змінилися з пріоритетності створення нових потужностей у бік підтримання існуючого потенціалу.

Відмінністю технологічної структури інвестицій в основний капітал підприємств Харківської області є більша частка інших капітальних робіт та витрат, ніж по Україні в цілому (табл. 2.14).

Таблиця 2.14 -
Технологічна структура інвестицій в основний капітал
у Харківській області за 2000-2006 рр. [188-192]

(відсотків)

Роки	Інвестиції в основний капітал	У тому числі на		
		будівельні та монтажні роботи	обладнання, інструмент та інвентар	інші капітальні роботи та витрати
2000	100	31	53	16
2001	100	31	56	13
2002	100	28	60	12
2003	100	26	63	11
2004	100	35	55	10
2005	100	38	52	10
2006	100	38,9	51,1	10

Доповнює технологічну структуру відтворювальна структура інвестицій в основний капітал, яка відображає напрями інвестування за видами економічної діяльності. Єдиної тенденції зміни у відтворювальній структурі інвестицій в основний капітал підприємств торгівлі як України, так і Харківської області не спостерігається, лише можна стверджувати, що найбільша частка інвестицій припадає на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств торгівлі (табл. 2.15, 2.16). Так, наприклад, у 2005 р. найбільше коштів – 55% – пішло на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств; на будівництво нових підприємств було витрачено 44%;

на підтримку діючих потужностей – 1% інвестованих в основний капітал коштів. Слід відзначити, що дещо іншою була у 2005 р. відтворювальна структура на підприємствах торгівлі в Харківській області: 63,5% інвестицій в основний капітал пішло на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств; на будівництво нових підприємств було витрачено 36,5% інвестованих в основний капітал коштів. Особливістю відтворювальної структури інвестицій в основний капітал підприємств торгівлі Харківської області є те, що на підтримку діючих потужностей інвестицій фактично не було.

Таблиця 2.15 -

Відтворювальна структура інвестицій в основний капітал торгівлі в економіці України за 2001-2005 рр. [162-169]

(відсотків)

Роки	Інвестиції в основний капітал	У тому числі спрямовані на			
		технічне переозброєння і реконструкція діючих підприємств	будівництво нових підприємств	підтримання діючих потужностей	будівництво окремих будівель та інші капітальні витрати
2001	100	58,3	15,9	0	25,8
2002	100	56,6	14,5	0,1	28,8
2003	100	61	38,4	0,4	x
2004	100	-	-	-	x
2005	100	55	44	1	x
2006	100	54,1	44,2	1,7	x

Таблиця 2.16 -

Відтворювальна структура інвестицій в основний капітал торгівлі в Харківській області за 2001-2006 рр. [188-192]

(відсотків)

Роки	Інвестиції в основний капітал	У тому числі спрямовані на			
		технічне переозброєння і реконструкція діючих підприємств	будівництво нових підприємств	підтримання діючих потужностей	будівництво окремих будівель та інші капітальні витрати
2001	100	72	5,7	-	22,3
2002	100	65,1	3,5	-	31,4
2003	100	78,2	21,8	-	x

Роки	Інвестиції в основний капітал	У тому числі спрямовані на			
		технічне переозброєння і реконструкція діючих підприємств	будівництво нових підприємств	підтримання діючих потужностей	будівництво окремих будівель та інші капітальні витрати
2004	100	53	47	-	x
2005	100	63,5	36,5	-	x
2006	100	71,3	28,7	-	x

Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні останніми роками наклали відбиток на інвестиційні процеси галузі. Перехід до сучасних форматів торгівлі (супермаркети, гіпермаркети, cash&carry) потребують значних торговельних площ, яких до останнього часу існувало недостатньо. Це спонукає суб'єктів господарювання до будівництва сучасних торговельних об'єктів, що потребує значних коштів. Збільшення кількості сучасних форматів торгівлі змушує невеликі підприємства залишити ринок через неможливість конкурувати з ними ні за кількістю, ні за якістю послуг, що надаються споживачеві. Власне таку тенденцію відбиває динаміка кількості магазинів та їхніх торговельних площ як по Україні, в цілому, так і у Харківській області зокрема (рис. 2.1, 2.2).

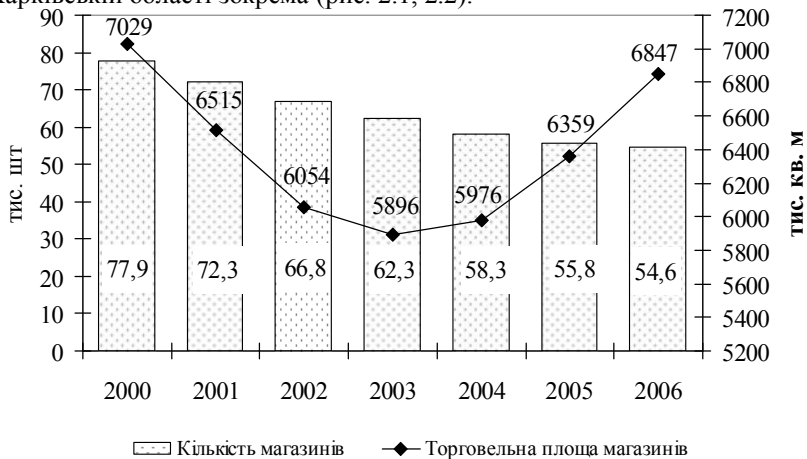


Рис. 2.1. Динаміка кількості магазинів та їхньої торговельної площі в Україні



Рис. 2.2. Динаміка кількості магазинів та їх торговельної площі у Харківській області [188-192]

Із середини 90-х років в Україні спостерігалася тенденція до скорочення кількості магазинів і торговельної площі в них. У 2004-2006 рр. відбулися помітні зміни. За умови зниження кількості магазинів збільшився розмір їхньої торговельної площі. Це свідчить про будівництво нових великих торговельних об'єктів та про вихід з ринку численної кількості невеликих магазинів через неможливість конкурувати з новими форматами торгівлі. Така тенденція актуалізує питання пошуку джерел фінансування розвитку сучасних форматів торгівлі. Тому вважаємо за доцільне детальніше розглянути проблему залучення джерел фінансування інвестицій в основний капітал.

Здійснення інвестицій в основний капітал відбувається за рахунок різних джерел. Дослідження джерел фінансування інвестицій в основний капітал показало, що фактична сума з кожного джерела щороку зростала (табл. 2.17).

Проте щодо змін у джерелах фінансування можна міркувати, спираючись на зміни, що відбуваються у їхній структурі. Так, останнім часом спостерігалася зниження частки власних джерел фінансування від 75,2% у 1997 р. до 57,8% у 2006 р. Також зменшилася частка й коштів державного бюджету від 8,4% у 1997 р. до 5,5% у 2006 р. У 2002 р. відбулося зменшення частки коштів місцевих бюджетів до 3,7% проти 4,2% у 1998 р., але надалі вона поступово то збільшувалася то зменшувалася й у 2006 р. дорівнювала 3,7%. Циклічно змінювалася

частка коштів іноземних інвесторів. Порівняно з 1997 р. спостерігалось збільшення частки інших джерел фінансування від 3,7% до 9,1% у 2006 р. Слід зазначити, що у 2005 р. майже у двічі збільшилася частка кредитів банків – до 14,8%, що, в цілому, пов'язано з динамічним розвитком банківської системи та макроекономічною стабільністю економіки країни, в цілому.

Таблиця 2.17 -

Структура джерел фінансування інвестицій в основний капітал в Україні за період 1997-2006 рр. [162-169]

(відсотків)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
державний бюджет	8,4	7,4	7,6	5,1	5,4	5,0	7,0	10,5	5,5	5,5
місцеві бюджети	3,5	4,2	3,9	4,1	4,1	3,7	4,1	4,9	4,2	4,3
власні кошти підприємств	75,2	72,2	70,5	68,6	66,8	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8
кредити банків	-	-	0,8	1,7	4,3	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5
кошти іноземних інвесторів	1,1	3,0	3,9	5,9	4,3	5,6	5,5	3,6	5	3,7
кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	8,1	7,5	6,3	5,0	4,3	4,2	3,6	3,4	3,3	4,1
інші кошти	3,7	5,7	7,0	9,6	10,7	10,4	10,2	8,3	9,8	9,1

Дещо інша ситуація склалася з джерелами фінансування інвестицій в основний капітал у Харківській області (табл. 2.18).

Частка власних джерел фінансування не мала чіткої тенденції до зміни, проте перевищувала частку, притаманну економіці країни в цілому, що є характерною особливістю фінансування інвестицій в основний капітал підприємств Харківської області. Так, наприклад, у 2005 р. частка такого джерела фінансування у Харківській області майже на 12,3 відсоткових пункти була більшою за показник по Україні. Також для регіону характерна менша частка коштів державного бюджету, яка у 2005 р. складала 1,4%, що пов'язано з пріоритетом державного фінансуванням на користь підприємств депресивних регіонів та галузей країни. Меншою порівняно з економікою в цілому є частка місцевих бюджетів. Їхня частка у структурі джерел фінансування зростала з 2,3% у 2000 р. до 4,2% у 2003 р., але у наступні роки скорочувалася й у 2005 р. й знизилась до

рівня 2000 р., а у 2006 р. зменшилася до 2%. Це в цілому відбиває загальноекономічну тенденцію та пов'язано з тим, що з кожним роком місцеві бюджети стають більш соціально спрямованими. Щорічно зростає частка кредитів банків, але вона також є меншою, ніж по Україні в цілому.

Таблиця 2.18 -

Структура джерел фінансування інвестицій в основний капітал у Харківській області за період 2000-2006 рр. [188-192]

(відсотків)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всього	100	100	100	100	100	100	100
державний бюджет	1,6	2,0	1,6	2,1	2,5	1,4	1,8
місцеві бюджети	2,3	3,2	3,5	4,2	3,3	2,3	2,0
власні кошти підприємств	79,2	75,5	77,0	76,0	71,2	69,7	66,7
кредити банків	0,6	4,7	4,5	8,0	9,0	12,8	11,1
кошти іноземних інвесторів	5,7	3,7	5,0	4,8	7,1	4,5	10,0
кошти вітчизняних інвесторів	-	-	1,3	0,6	1,2	1,5	1,2
кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	5,1	3,4	3,2	2,6	2,3	1,9	4,2
інші кошти	5,6	7,5	4,0	1,6	3,5	6,0	2,9

У контексті даного дослідження необхідно розглянути стан та перспективи щодо можливостей використання джерел фінансування, а це, у свою чергу, допоможе з'ясувати причини змін, які спостерігалися у складі джерел фінансування інвестицій в основний капітал.

Власні джерела фінансування пов'язані насамперед з прибутком та амортизаційними відрахуваннями. Дослідити прибуток дозволяють дані про фінансові результати діяльності підприємств.

До 1998 р. розмір отриманого прибутку за всіма галузями економіки України мав спадаючу динаміку. Лише з 1999 р. розмір прибутку збільшувався, проте у 2002 р. прибуток дещо знизився, у 2003 р. – зріс, а вже за 2004 р. більше ніж удвічі перевищував показник попереднього року (табл. А.1, А.2). Відповідно спостерігалася тенденція зниження частки збиткових підприємств. Якщо в 1999 р. таких підприємств було 56%, то у 2006 р. лише 30,9%, причому сума зазначених ними збитків менша за фактичний показник 2005 р. Відносно торгівлі фінансовий результат мав дещо відмінні тенденції від

економіки України в цілому. Так, у 1998-1999 рр. галузь була збитковою, з 2000 р. галузь в цілому стала прибутковою. Варто також зазначити, що в галузі спостерігалася менша частка збиткових підприємств, ніж у цілому в економіці (табл. А.3, А.4).

Деяко гірші показники прибутку спостерігалися у Харківській області. Так, за період 2000-2002 рр. спостерігалася неоднозначна тенденція, коли в 2001 р. обсяг прибутку порівняно з 2000 р. збільшився більш ніж утричі, а в 2003 р. підприємства області зазнали збитків (табл. А.5). Хоча в цілому торгівля в області є прибутковою і спостерігається тенденція до збільшення розмірів прибутку. Частка збиткових підприємств Харківського регіону дещо вища, ніж в середньому в економіці. Те ж саме стосується і торгівлі, де частка збиткових підприємств вища за середньогалузевий показник (табл. А.6, А.7).

Поліпшення фінансових результатів в останні роки пояснюється макроекономічною стабілізацією, що спостерігається в країні. Зокрема одним із факторів збільшення фінансового результату у 2004-2005 рр. є зниження з 2004 р. ставки податку на прибуток підприємств від 30 до 25% [58].

Іншим важливим джерелом фінансування інвестицій в основний капітал є кредити банків. В Україні за останні десять років спостерігалася щорічне збільшення обсягу банківського кредитування. Але з позиції фінансування необоротних активів найбільший інтерес становить співвідношення короткострокового та довгострокового кредитування. Як відомо, необоротні активи потребують фінансування за рахунок довгострокового капіталу, тому збільшення довгострокового кредитування слід сприймати як позитивний сигнал. Саме це спостерігалася останнім часом. Якщо частка довгострокових кредитів у 1997 р. складала 10,6%, то наприкінці 2006 р. – вже 64,9%, що пояснює збільшення частки кредитів банків у структурі джерел фінансування інвестицій в основний капітал (рис. 2.3).

Торгівля для банків, що працюють в Україні, є важливим сегментом кредитування, про що свідчить структура кредитування галузей економіки. Хоча у 2004-2006 рр. частка виданих торгівлі кредитів скорочувалася (рис. 2.4), вона залишалася найбільшою серед інших видів економічної діяльності. Так, на кінець 2006 р. трохи більше чверті всіх кредитів виданих банками суб'єктам господарювання припадали на підприємства торгівлі, причому щорічно збільшувалася й частка виданих підприємствам торгівлі довгострокових кредитів від 3,9% у 1998 р. до 19,8% у 2006 р. (рис. 2.5). Структура наданих підприємствам торгівлі кредитів, в цілому,

відображає наведену вище ситуацію. Так, за період 1998-2006 рр. спостерігалось зменшення частки короткострокових кредитів від 86,5% до 48,2% та, відповідно, збільшення частки довгострокових кредитів від 13,5% до 51,8% (рис. 2.6) [31, 170].



Рис. 2.3. Структура виданих банками кредитів в Україні [31, 170]



Рис. 2.4. Особливості банківського кредитування підприємств торгівлі

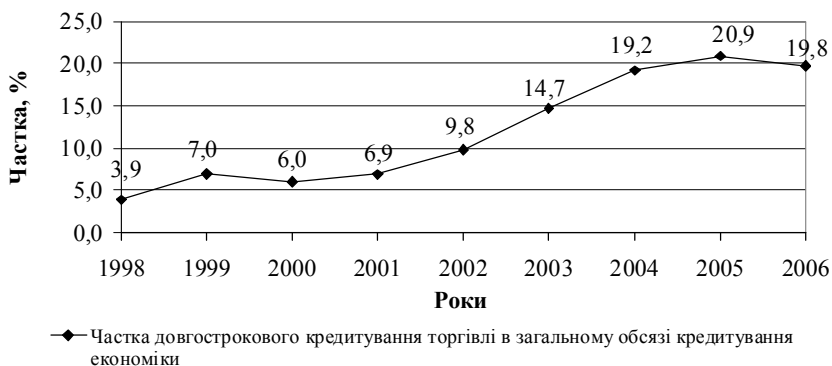


Рис. 2.5. Частка довгострокового кредитування торгівлі у загальному обсязі довгострокового кредитування [31, 170]

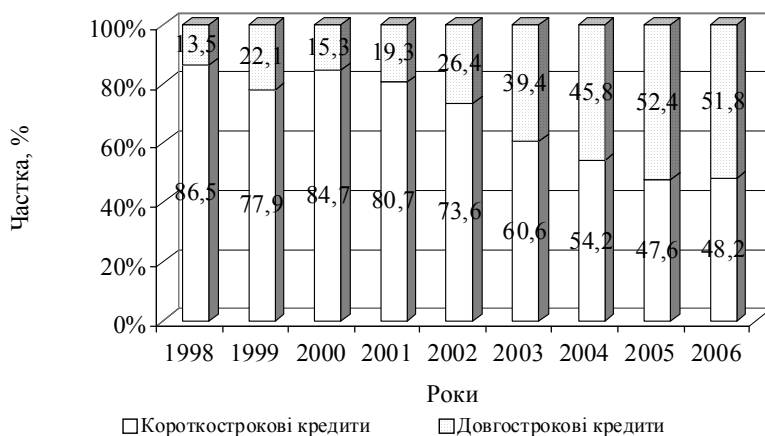


Рис. 2.6. Структура банківського кредитування підприємств торгівлі [31; 170]

Окремі наукові дослідження [123] кредитування як джерела фінансування на прикладі вибіркової сукупності підприємств торгівлі Харківської області підтверджують загальноукраїнські тенденції та свідчать про зростання ролі довгострокових кредитних ресурсів як джерела інвестування фінансово-господарської діяльності підприємств торгівлі.

Таким чином, збільшення обсягів кредитування, а особливо

довгострокового, розширює можливості щодо здійснення інвестицій в основний капітал в економіці, в цілому, та торгівлі зокрема.

Іншим, не менш важливим для економіки України джерелом фінансування інвестицій в основний капітал є іноземні інвестиції.

За підрахунками вітчизняних економістів, Україні для структурної перебудови економіки в найближчі 10 років необхідні іноземні інвестиції обсягом 40-50 млрд. дол. США [158].

Динаміка прямих іноземних інвестицій за останнє десятиліття в цілому демонструє збільшення їхньої загальної суми, а з 2000 р. – ще й зростаючі темпи їхнього збільшення (табл. 2.19).

Таблиця 2.19 -

**Прямі іноземні інвестиції в Україну та Харківську область
за період 1997-2006 рр.**

(на початок року; млн. дол. США)

Показники	Роки									
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Прямі іноземні інвестиції в Україну	2064	2811	3282	3875	4555	5472	6794,4	9047,0	16375,2	21186
Темпи зростання, % до попереднього періоду	143,5	136,2	116,8	118,1	117,6	120,1	124,2	133,2	181,0	129,4
Прямі іноземні інвестиції в Харківську область	41,5	51,3	74,9	120,9	150,2	164,2	272,9	385,4	468,4	1015,4
Темпи зростання, % до попереднього періоду	-	123,5	146,1	161,4	124,1	109,3	166,3	141,2	121,5	216,8

Так, за 2006 р. обсяг прямих іноземних інвестицій зріс на 4811 млн. дол. США і на початок 2007 р. сягнув 21186 млн. дол. США [169]. Таким чином, виходить, що на сьогодні економіка України забезпечена прямими іноземними інвестиціями лише на 42-53% від потреби. Але останні зміни, які відбулися у податковому, правовому та політичному полі, дозволяють прогнозувати найближчим часом збільшення темпів прямого іноземного інвестування. Виходячи з того, що за обсягами іноземного інвестування серед галузей економіки на початок 2006 р. торгівля посідала перше місце, слід сподіватися на збільшення обсягу іноземних інвестицій в торгівлю, лівова частка

яких піде на фінансування необоротних активів, бо тільки третина прямих іноземних інвестицій надходить у вигляді рухомого та нерухомого майна [169].

Схожі тенденції спостерігалися і в Харківській області. Темпи приросту прямих іноземних інвестицій в 1999-2001, 2003-2004, 2006 рр. перевищували середні показники в економіці. За залученням інвестицій в області торгівля посідає чільне місце з усіх видів економічної діяльності (за період 1997-2006 рр. займає місця від першого до п'ятого) [188-192].

Проведені Міжнародною фінансовою корпорацією дослідження розвитку бізнес-середовища у 2005 році свідчать, що найбільшими проблемами при фінансуванні бізнесу були висока ціна ресурсів (її вказали 72% респондентів), великий розмір застави (71%) і недостатні терміни фінансування (62%). Понад 3/4 респондентів зазначили, що в 2004 р. зовнішнє фінансування не стало для них доступнішим. У 2004 р. банківські кредити в гривнях надавалися в середньому на 15 місяців під 21% річних, небанківські позики можна було отримати в середньому на 25 місяців під 30% річних. Кошти партнерів залучалися терміном на 15 місяців під 10% річних. Заставне забезпечення залучених коштів становило в середньому близько 200% [19].

Все це актуалізує для підприємств пошук більш доступних джерел. Тому останнім часом все більше підприємств вдаються до використання інструментів фондового ринку, зокрема емісії облігацій та акцій, причому, як свідчать останні дослідження, ці інструменти є найперспективнішими, зокрема й для підприємств торгівлі [146].

Одним з таких джерел, що частково дозволяє розв'язати проблеми обсягу ресурсів та їх високої вартості, є використання облігаційних позик. Динаміка випуску облігацій підприємствами в Україні за період 1997-2006 рр. подана на рис.2.7 [61].

Становлення ринку облігацій в Україні фактично відбулося у 2001 році, коли обсяг випущених облігаційних позик перевищив значення попереднього року у десять разів. У 2002 р. обсяг емісії зріс більш ніж у 6 разів, а у 2005 р. більш ніж у три рази та склав відповідно 12748,28 млн. грн. У цілому за останні п'ять років 154 емітенти використовували випуск облігацій для залучення фінансування, здійснивши на початок 2007 року 238 випусків облігацій. [153]

Структура випуску облігацій за видами економічної діяльності зображена на рис. 2.8.

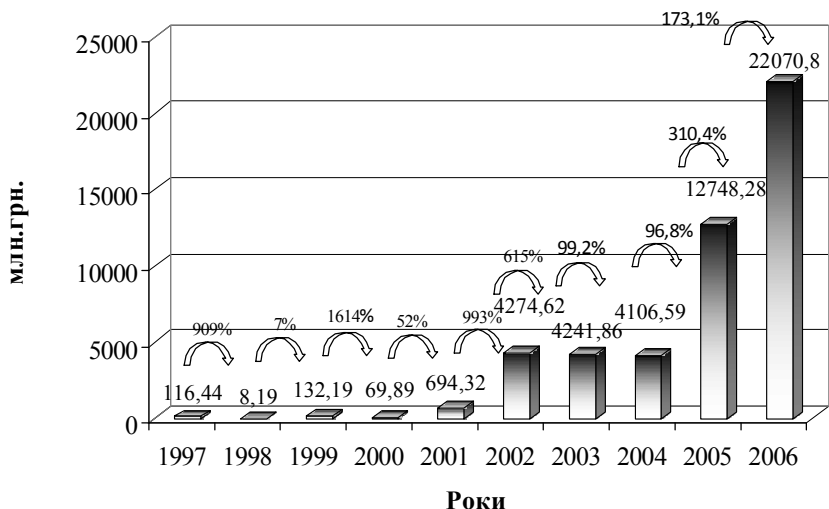


Рис.2.7. Обсяги зареєстрованих випусків облігацій підприємств в Україні

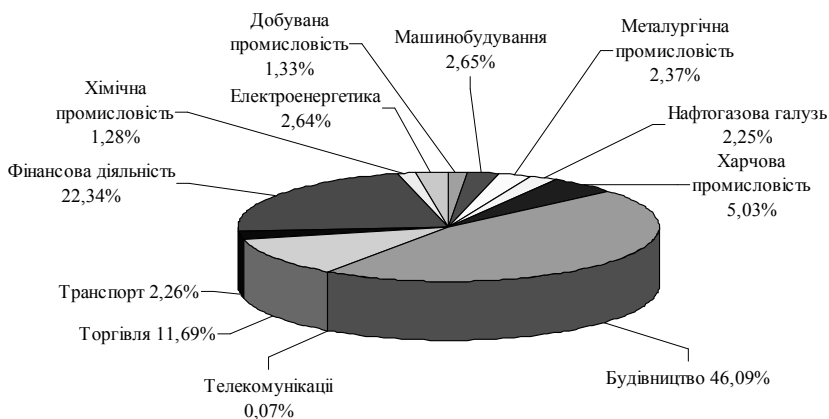


Рис.2.8. Структура облігацій підприємств, що знаходилися в обігу станом на липень 2006 року

Як свідчать дані з рис.2.8, підприємства торгівлі у випуску облігацій, що на середину 2006 року знаходились в обігу, посідають третє місце серед інших видів діяльності з 11,69% залучених коштів, поступаючись лише будівництву та фінансовій діяльності. Динаміка обсягів емісії облігацій підприємствами торгівлі, подана на рис. 2.9,

свідчить про збільшення попиту підприємствами галузі на це джерело фінансування. Серед підприємств торгівлі, чії облигації знаходяться в обігу, можна виділити ТОВ «Фоззі Фуд», ТОВ «Фора», ТОВ «Квіза-Трейд», ТОВ «Караван», ТОВ «Інтермаркет», ТОВ «Амстор», ТОВ «Таврія-В», ЗАТ «Фуршет», ТОВ «МКС», ДП «Домотехніка», ТОВ «Сітком», ТОВ «Фокстрот-Телеком», ТОВ «АЛЛЮ», ТОВ «Євросеть» та інші. Як бачимо, емітентами виступають великі підприємства торгівлі, що володіють мережею магазинів різного формату (дискаунтери, супермаркети, гіпермаркети, cash&carry), яка охоплює декілька регіонів країни, та мають відповідно достатньо великий чистий дохід від реалізації товарів (мінімум декілька десятків млн. грн.). Слід зауважити, що з 20 найбільших за обсягом обороту торговельних мереж 2006 року, за версією дослідницького проекту RetailStudio.org [131], 8 зверталися до використання у своїй діяльності облигаційних позик. Цей факт свідчить про зростання ролі такого джерела фінансування інвестиційних потреб в діяльності найбільших торговельних компаній України.

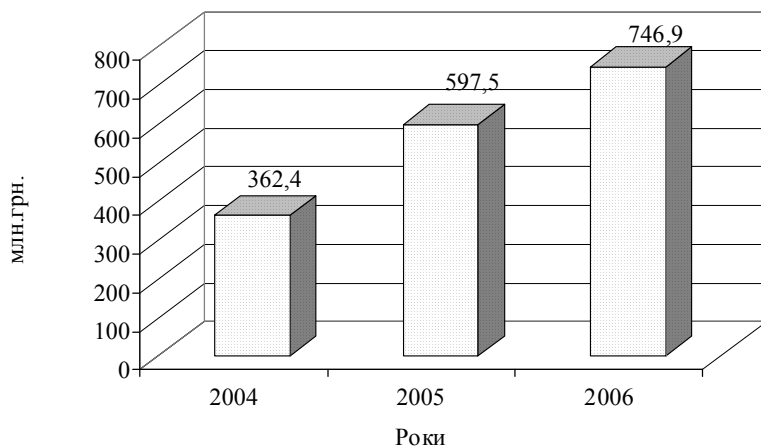


Рис. 2.9. Обсяги емісії облигацій підприємствами торгівлі (розраховано за [188])

Аналіз інвестиційних меморандумів переважної більшості підприємств торгівлі, що здійснили емісію облигацій [202], дозволяє стверджувати, що головними цілями залучення ними коштів шляхом випуску облигацій є розширення діючої торговельної мережі, реконструкція діючих потужностей, обладнання діючих торговельних об'єктів. Тобто отриманні кошти йдуть переважно на фінансування

окремих необоротних активів підприємств торгівлі. Низька частка існуючих сучасних форматів торгівлі, щорічне збільшення доходів населення та пов'язаних з ними споживчих витрат, високі темпи зростання товарообороту, існування на ринку внутрішньої торгівлі вільних ніш змушують підприємства торгівлі вести агресивну політику щодо захоплення ринків, зокрема регіональних.

У своєму дослідженні аналітики «INFOLine» (Росія) виявили основні причини виходу на ринок облігацій підприємств торгівлі: низький рівень рентабельності роздрібною торгівлі порівнянно з іншими галузями, що не дозволяє ритейлерам розвиватися тільки за рахунок власних коштів, висока вартість девелоперських проєктів і проєктів регіонального розвитку, необхідність реструктуризації пасивів, обумовлена значним обсягом короткострокового боргу і його високою вартістю [28]. Експрес-аналіз ситуації на українському ринку в цілому підтверджує названі російські тенденції.

Але все-таки головним чинником, що змушує підприємства торгівлі звертатися до ринку облігацій, є нестача коштів для розвитку. Великі підприємства торгівлі мають потребу у залученні значних коштів. Використання ними власних коштів обмежене їхнім недостатнім для подібних цілей розміром, а звернення до кредитів накладає свої обмеження (складність отримання, висока вартість, невеликий термін залучення, потреба у заставі). У свою чергу використання облігаційних позик дозволяє їм залучити кошти:

- значного розміру (розрахований середній розмір облігаційної позики становить 29 млн. грн.; при середній собівартості будівництва 1м² торговельного об'єкта 700 дол. США; цієї суми вистачить для будівництва 2-3 супермаркетів загальною площею 8200 м²);

- під нижчий, ніж у банків відсоток (середній відсоток банків за кредитами за три роки за нашими розрахунками склав 15,9%, а середній номінальний відсоток за облігаціями, що знаходилися в обігу на кінець 2006 року, склав 13,6%, з урахуванням того, що він встановлювався лише на 4 купонні періоди – по 91 день кожний, а надалі підприємства мали право його змінити);

- на більший строк (зареєстровані випуски облігацій підприємствами торгівлі були здійснені на строк від двох до тридцяти років, середній строк складає 5 років);

- часто без застави (переважна більшість емісій не потребувала додаткового забезпечення).

Використання корпоративних облігацій як джерела фінансування змушує підприємства торгівлі ставати відкритими, відповідати західним стандартам ведення бізнесу. З одного боку, для

них за таких умов господарювання це не є вигідним і прийнятним, а з іншого, згодом може перетворитися на перевагу.

По-перше, як показує практика, вихід на нові ринки іноземних ритейлерів часто супроводжується не будівництвом власних об'єктів, а придбанням діючої на місцевому ринку торговельної мережі. Зміцнивши свою ринкову позицію, зробивши свою діяльність відкритою, перевівши її на західні стандарти діяльності, вітчизняні ритейлери збільшують ринкову вартість своїх підприємств і при необхідності зможуть продати бізнес іноземним компаніям за більш вигідною ціною.

По-друге, первинне вдале розміщення облігацій може гарантувати і надалі використовувати це джерело для фінансування інвестиційних потреб підприємств торгівлі. Так у другому кварталі 2007 року свої розміщення здійснили ТОВ «Караван» (30 млн. грн.), ТОВ «Квіза-трейд» (250 млн. грн.).

По-третє, вдале розміщення облігацій є вагомим підґрунтям для виходу на ринки міжнародних запозичень, зокрема IPO. Так, плани виходу на IPO мають такі українські торговельні компанії, що раніше розмістили облігації: ТОВ «Інтермаркет» (2007 р.), ТОВ «Амстор» (2007 р.), Fozzy Group (2007 р.), AVentures Group (2008 р.), ТОВ «Велика Кишеня-Фінанси» (2008 р.), ТОВ «МКС» (2010 р.) [10].

Тому таке джерело фінансування необоротних активів для великих підприємств можна розглядати як перспективне, яке найближчим часом матиме попит у таких підприємств галузі, а враховуючи стабільно високі темпи розвитку торгівлі, динамічний розвиток фінансового сектору України, сприятимуть збільшенню вагомості облігаційних позик серед джерел фінансування інвестицій в основний капітал.

Іншим фондовим інструментом, що сприяє залученню коштів, які можуть спрямовуватись на фінансування необоротних активів є емісія акцій. Таке джерело, як показує статистика (рис. 2.10), за останні десять років збільшило обсяги, які удвічі перевищують обсяги коштів, залучених підприємствами за рахунок емісії облігацій.

Скористатися таким джерелом зможуть лише підприємства торгівлі або афілійовані з ними структури, організовані у вигляді акціонерних товариств відкритого типу. При цьому з емісією акцій пов'язаний ризик втратити повноту влади при керуванні підприємством. Реально отримати фінансування за рахунок цього джерела зможуть лише інвестиційно привабливі підприємства, як правило, це найбільш успішні суб'єкти господарювання галузі.

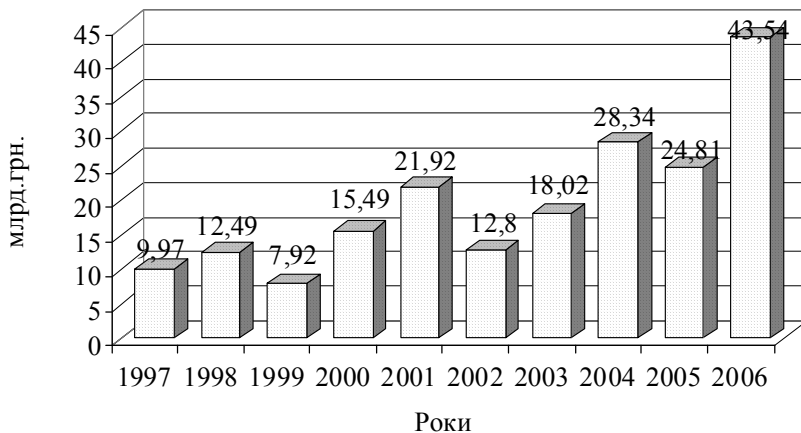


Рис. 2.10. Обсяги зареєстрованих випусків акцій в Україні у 1997-2006 рр. [61]

Затребуваним для підприємств торгівлі є такий відносно новий для України фінансовий інструмент, як IPO. Це підтверджує той факт, що серед 38 емітентів, які готуються виходити на міжнародні фондові ринки, 8 – підприємства торгівлі (AVentures Group, ТОВ «Амстор», ЗАТ «Буква», ТОВ «Велика Кишеня-Фінанси», ТОВ «Ілта», ТОВ «Інтермаркет», ТОВ «Лаона», ТОВ «МКС») [10]. Такий інструмент є цікавим лише для підприємств з великими обсягами діяльності, вимагає відкритості діяльності, пов'язаний з крупними витратами та труднощами організаційного характеру. Цей інструмент, не дивлячись на названі обмеження, несе певні вигоди, зокрема залучення значних коштів та підтримку діяльності (організаційну, консультативну, фінансову) з боку потенційних партнерів, що дозволить підприємствам досягти якісно нового рівня у своєму розвитку.

Ще одним джерелом фінансування, на яке слід звернути увагу, є лізинг.

Упродовж останніх років основні показники ринку лізингу (загальна вартість активів, що були надані в лізинг протягом року, та загальна вартість лізингових угод, укладених упродовж року) в Україні демонстрували позитивну динаміку. У 2006 р. загальна вартість активів, що були надані в лізинг, зросла на 149% порівняно з відповідним показником попереднього року. Загальна вартість лізингових угод збільшилася за цей самий період на 148% і дорівнювала 3386 млн. грн. (рис. 2.11) Вартість портфеля лізингових

угод станом на 1 січня 2007 року зросла порівняно з 1 січня 2006 року на 107%. На початок 2006 року портфель лізингових угод становив 1738 млн. грн. (344 млн. дол. США), а на початок 2007 року він зріс до 3601 млн. грн. (716 млн. дол. США) [52, 53].

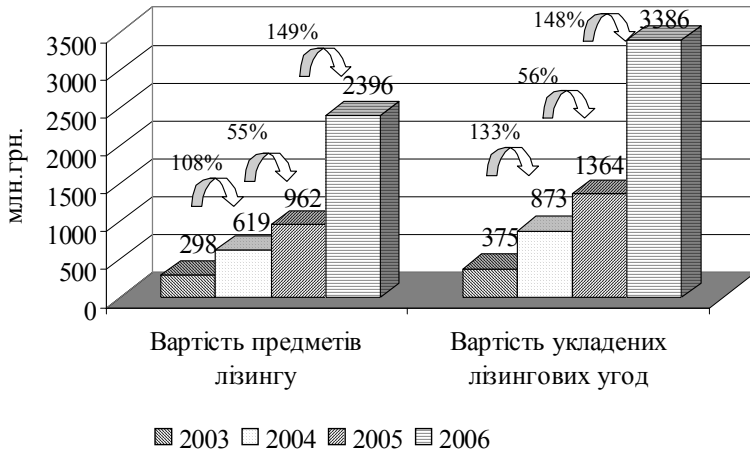


Рис. 2.11. Динаміка лізингових угод в Україні за період 2003-2006 рр. [53]

Позитивна тенденція розвитку ринку лізингу знаходить свій прояв у зростанні кількості укладених лізингових угод. У 2006 р. було укладено 6089 угоди, що на 140% більше, ніж у 2005 р. (2534 угоди). Найбільша кількість лізингових угод, укладених однією компанією у 2004 р. становила 318, у 2005 р. – 382, а у 2006 р. – 1223 [52-53]. На кінець 2006 р. переважна більшість лізингових компаній надавали в лізинг кілька видів активів. Найпопулярнішими предметами лізингу на українському ринку були транспортні засоби, 62% з опитуваних компаній надавали в лізинг легкові автомобілі, подібна тенденція мала місце і протягом попереднього року. Друге місце за популярністю активів, що стають предметом лізингу, належить транспорту для вантажоперевезень (52%). [52-53].

Ринок лізингу в Україні тільки набирає обертів, і з урахуванням темпів розвитку торгівлі варто очікувати розширення активів, що можуть надаватися у лізинг. Зокрема у західних країнах розвинений лізинг нерухомості, де значну частку посідає лізинг торговельних приміщень – 17,21% у 2005 році [211]. Збільшення будівництва комерційної нерухомості (торговельних центрів) у майбутньому дозволяє сподіватися на запровадження у практику лізингу

комерційної нерухомості, завдяки чому підприємства торгівлі зможуть отримати додаткову альтернативну можливість розширення своїх потужностей.

Таким чином, проведений аналіз окремих джерел фінансування інвестицій в основний капітал виявив в цілому позитивні тенденції у напрямку збільшення таких джерел фінансування підприємств торгівлі, як прибуток, довгострокові кредити банків, прямі іноземні інвестиції, облігаційні позики. Це дозволяє сподіватися на збільшення у майбутньому обсягів фінансування інвестицій в основний капітал за рахунок цих джерел, що, безумовно, відіб'ється на якісному стані торговельної мережі.

Відсутність розгорнутої статистичної інформації не дозволяє достатньо глибоко розглянути стан необоротних активів та джерел їхнього формування. Тому виникає потреба у більш детальному дослідженні з використанням розгорнутої інформації щодо діяльності підприємств торгівлі, що буде зроблено у наступних підрозділах монографії.

2.2. Оцінка ефективності використання необоротних активів

З метою економічного обґрунтування політики фінансування необоротних активів господарюючих суб'єктів у торгівлі була обстежена сукупність зі 140 підприємств торгівлі різних типів, форм власності, розмірів, що спеціалізуються на реалізації непродовольчих товарів і діють на споживчому ринку міста Харкова. Для подальшого аналізу було відібрано 31 підприємство роздрібною торгівлі міста Харкова різних форм власності, основним видом діяльності яких є роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах без переваги продовольчого асортименту.

Під час побудови моделі випадкової вибірки були враховані такі принципові моменти:

1. В основу вибірки як найбільш формальну ознаку було покладено товарну спеціалізацію підприємств роздрібною торгівлі. Відбір підприємств в галузі роздрібною торгівлі в неспеціалізованих магазинах без переваги продовольчого асортименту обумовлений, перш за все, загальноекономічним станом в Україні, який характеризується зростанням середнього рівня доходів населення. Цей чинник в наш час стає вирішальним при ухваленні кінцевим споживачем рішення про купівлю непродовольчих товарів, зокрема тривалого користування, та створює сприятливіші умови для розвитку непродовольчої торгівлі в сучасних економічних умовах і на

перспективу.

2. Для економічних досліджень обсяг вибірки вважається достатньо великим при кількості відібраних одиниць не менше 30. У цьому випадку середні адитивних процесів підкоряються центральній граничній теоремі та будуть нормально розподілені [132].

3. Наявність у вибірковій сукупності, побудованій за формальною ознакою, суб'єктів господарювання, які розрізняються між собою низкою інших ознак, а саме: формами власності, місцерозташуванням, розмірами.

Наявність різноманітних форм розвитку соціально-економічних явищ, а також конкретних цілей дослідження та неоднорідних за змістом початкових даних обумовлює необхідність застосування методу угруповань, який становить собою одну з форм наукової абстракції, дозволяє виділити в окремі групи підприємства, що є схожими та внутрішньо однорідними в якому-небудь істотному відношенні. За такого підходу угруповання дають можливість виявити перехід кількісних змін в якісні, виділити загальні риси, характерні для якісно однорідних об'єктів сукупності, що вивчається, у масі випадковостей знайти закономірність розвитку тих чи інших процесів.

Науково обґрунтований аналіз результатів угруповання в значною мірою залежить від правильного вибору груповальної ознаки [39]. Керуючись цілями дослідження, за таку ознаку була обрана торговельна площа підприємств. Цей вибір обумовлений необхідністю виконання таких правил:

— віднесення одиниць вибіркової сукупності до тієї або іншої групи повинне бути однозначним. З цієї точки зору, величина торговельної площі є кількісним показником метричної системи одиниць, тобто найстабільнішим в умовах перманентного розвитку економічних процесів, і не містить в собі недоліків, властивих вартісним показникам;

— об'єктивність ознаки, яка показує, що відмінності між одиницями, віднесеними до однієї групи, мають бути не такими значними, як між одиницями, віднесеними до різних груп. Так, розмір торговельної площі підприємства обумовлює, певною мірою, практично всі показники господарсько-фінансової діяльності підприємств торгівлі.

Враховуючи вищевикладене, підприємства роздрібної торгівлі, що склали вибірку, з метою дослідження політики фінансування необоротних активів були згруповані до трьох груп залежно від розміру їхньої торговельної площі. Відповідно до сучасних принципів організації роздрібної торговельної мережі нами встановлені такі

правила зарахування одиниці до тієї чи іншої групи:

1. Група дрібних підприємств роздрібної торгівлі з торговельною площею до 200 м², яка представлена 11 магазинами міста Харкова.

2. Група середніх підприємств роздрібної торгівлі з торговельною площею від 200 до 800 м², до якої включено 12 підприємств міста Харкова.

3. Група крупних підприємств роздрібної торгівлі міста Харкова з торговельною площею більше 800 м², до складу якої ввійшли 8 підприємств.

Інформація щодо підприємств торгівлі, які досліджувалися, подана у табл. Б.1.

Слід підкреслити, що найважливішою вимогою при утворенні угруповання є забезпечення внутрішньої однорідності її складу. Разом з тим, властивістю будь-якої сукупності є варіація, тобто коливання ознаки. Внаслідок цього в одних сукупностях індивідуальні значення ознаки помітно відрізняються від середнього значення, а в інших – тісно групуються навколо неї. Міру та ступінь таких відхилень дозволяють оцінити описові статистичні показники, до яких належать показники варіації. Причому, чим менші абсолютні значення показників варіації, тим одноріднішою є сукупність, що вивчається, і тим надійнішу характеристику їй нададуть аналітичні середні величини.

Щоб оцінити внутрішню однорідність виділених груп підприємств торгівлі міста Харкова були розраховані показники варіації (табл.Б.2 додатку Б) та проведений їхній аналіз, результати якого подані в табл. 2.20.

Таблиця 2.20 -

**Аналіз показників варіації за групами підприємств
торгівлі м. Харкова**

№ групи	Загальна площа, м ²	Кількість підприємств	Середня величина, X	Розмах варіації, R	Дисперсія, σ^2	Середньоквадратичне відхилення, σ	Коефіцієнт варіації, V
1	< 200	11	129,30	105,00	1291,65	37,69	0,292
2	200...800	12	313,70	310,00	7955,39	93,16	0,297
3	> 800	8	3493,90	2980,00	919453,11	1025,09	0,293

Найпоширенішою характеристикою розподілу одиниць вибіркової сукупності є розмах варіації [132]. Стосовно до аналізованого угруповання підприємств торгівлі максимальна відмінність значень ознаки спостерігається за групою великих підприємств, мінімальна – за групою дрібних підприємств. Одержані результати, проте, дають уявлення лише щодо ступеня відмінності екстремальних значень вибраної ознаки, та не дозволяють оцінити закономірну силу варіації ознаки всередині групи.

Надійнішими та точнішими показниками варіації є дисперсія (σ^2) та середньоквадратичне відхилення (σ), які дозволяють врахувати та узагальнити всі без виключення відмінності значень ознаки у вибірковій сукупності [132]. Вибір дисперсії як показника варіації обумовлений властивістю мінімальності середньої, відповідно до якої сума квадратів відхилень усіх значень ознаки від їх середньої арифметичної дає найменший результат порівняно з таким же відхиленням від будь-якого іншого числа. Оскільки дисперсія виражається в квадратах одиниць, що робить її інтерпретацію досить важкою, то для розв'язання проблеми однорідності сукупності використовують квадратний корінь з дисперсії, тобто середньоквадратичне відхилення.

Так, розрахунки, результати яких подані в табл. 2.20, свідчать про те, що найбільша амплітуда коливань значень навколо середньої величини ознаки спостерігається у групі великих, а найменша – у групі дрібних підприємств торгівлі.

Розраховані показники є абсолютними та не дозволяють оцінити інтенсивність варіації ознаки, що вивчається, у різних сукупностях. Для характеристики міри коливання розраховуємо коефіцієнт варіації (V), що є відсотковим відношенням середньоквадратичного відхилення (σ) до середньої величини (\bar{x}).

При цьому сукупність вважається якісно однорідною, якщо коефіцієнт варіації не перевищує 40 % [132]. Результати розрахунків цього коефіцієнта за групами підприємств торгівлі міста Харкова (табл. 2.20) показали, що виділені групи є достатньо однорідними за ознакою, що вивчається. Отже, обчислені в ході подальшого аналізу середні та узагальнюючі показники можна вважати типовими для кожної групи підприємств.

Використовуючи визначену вибірку підприємств торгівлі, проведено аналіз стану необоротних активів обраних підприємств.

Під час дослідження стану необоротних активів використано метод структурного аналізу, виходячи з того, що як вже було відзначено у першому розділі монографії, необоротні активи

складаються з багатьох складових елементів, кожен з яких, у свою чергу, містить ще низку власних складових. Таким чином, визначення зміни кожного складового елемента дозволяє виявити вплив кожного з них на необоротні активи в цілому.

Дослідження необоротних активів почнемо з аналізу структури активів сукупності підприємств торгівлі, звертаючи основну увагу на питому вагу необоротних активів. Як свідчать розрахункові дані, у середньому за вибіркою спостерігалася незначна зміна складу активів протягом 2003-2005 рр. зі збільшенням питомої ваги необоротних активів від 37% у 2003 р. до 39,5% у 2004 р. та зниженням до 37,7% у 2005 р. При цьому варто зазначити, що питома вага необоротних активів досліджуваної сукупності підприємств торгівлі суттєво перевищує середньогалузеві показники частки цих активів у загальній сумі активів як по Україні в цілому, так і по Харківській області зокрема [162-169, 188-192].

Аналіз складу активів у розрізі груп підприємств показав, що в цілому для підприємств груп 1 та 2 спостерігалася тенденція зниження частки необоротних активів, причому найбільше зниження відбулося у 2005 р. Протилежну тенденцію виявлено в підприємствах групи 3, де, навпаки, характерною тенденцією протягом 2003-2005 рр. було збільшення частки необоротних активів, причому у 2005 р. частка необоротних активів переважала частку оборотних активів (табл. В1 додатку В). Динаміку частки необоротних активів за 2003-2005 рр. відображено на рис. 2.12. Як бачимо з рисунка, на середньовибіркове значення частки необоротних активів переважно вплинула більша частка необоротних активів групи 3, а на динаміку – зниження цього показника у групах 1 і 2.

Іншим важливим напрямком аналізу, який певним чином пояснює зміни у складі сукупних активів, є аналіз складу самих необоротних активів підприємств торгівлі. З цією метою спочатку було проведено укрупнення складових елементів необоротних активів у підсумку балансу. Зокрема в одну групу “Інші необоротні активи” об’єднані довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи та інші необоротні активи. Здійснення такого об’єднання можливо, виходячи з такого: по-перше, ці складові елементи необоротних активів мають незначну вагу у складі балансу; по-друге, їх об’єднання дозволить отримати більш вагомі значення у межах укрупненого показника. Таким чином, для проведення аналізу сформовано такі групи необоротних активів: нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції та інші необоротні активи.

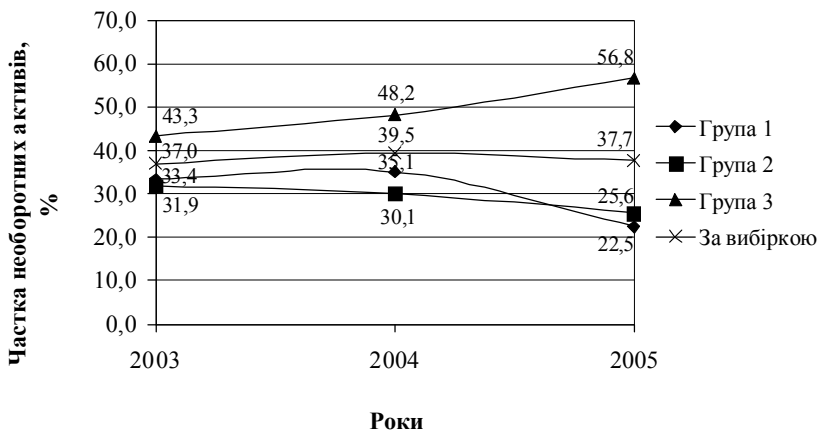


Рис. 2.12. Динаміка частки необоротних активів груп підприємств торгівлі, що досліджувалися

Як свідчать розрахунки (табл. В2 додатку В), загалом у вибірці найбільш вагомою складовою необоротних активів є основні засоби, а найменш вагомою – нематеріальні активи. У цілому частка нематеріальних активів за період 2003-2005 рр. залишилася незмінною – 0,5%, хоча у 2004 р. досягала рівня 0,6%. Питома вага основних засобів за вибіркою на кінець 2005 р. зменшилася до 69,5% порівняно з 81,3% у 2003 р. Частка незавершеного будівництва збільшилася від 11,5% у 2003 р. до 18,6% у 2005 р. Також за досліджуваний період збільшилася частка довгострокових фінансових інвестицій від 5,1% до 10,8%, проте знизилась частка інших необоротних активів від 1,9% до 0,6%.

У цілому варто акцентувати увагу на характерних внутрішньогрупових відмінностях складу необоротних активів (табл. 2.21).

Так, для групи 1 характерна доволі висока частка основних засобів – більше 85%, а також найнижча серед всіх груп частка незавершеного будівництва. Протягом 2003-2005 рр. спостерігалось щорічне збільшення питомої ваги нематеріальних активів, основних засобів та довгострокових фінансових інвестицій. Проте, в цілому, знизилися частки незавершеного будівництва та інших необоротних активів.

Таблиця 2.21 -
Структура необоротних активів вибіркової сукупності
підприємств торгівлі

(відсотків)

Показники	Група 1			Група 2			Група 3			За вибіркою		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Нематеріальні активи	0,14	0,18	0,24	0,86	1,17	0,98	0,45	0,50	0,36	0,49	0,62	0,51
Основні засоби	85,3	85,7	86,30	58,4	78,9	76,7	92,8	85,6	80,4	81,3	83,9	80,1
Незавершене будівництво	3,43	3,75	0,85	34,30	8,17	3,58	1,52	8,03	6,95	1,27	7,34	7,93
Довгострокові фінансові інвестиції	7,10	7,97	10,50	4,57	8,70	7,36	4,37	5,81	2,27	5,07	6,93	0,77
Інші необоротні активи	4,08	2,45	2,11	1,84	2,98	1,39	0,86	0,03	0,03	1,90	1,21	0,64

Для групи 2 притаманна найвища серед усіх груп за досліджуваний період питома вага нематеріальних активів, а також відсутність для всіх складових елементів необоротних активів єдиної тенденції зміни їхніх часток. Так, питома вага нематеріальних активів збільшилася від 0,9% у 2003 р. до 1,2% у 2004 р. та зменшилася до 1% у 2005 р. Питома вага основних засобів за досліджуваний період складала 58,4%, 79% та 76,7% за ті ж роки відповідно. Частка незавершеного будівництва знизилася від 34,3% у 2003 р. до 8,2% у 2004 р. та збільшилася до 13,6% у 2005 р. Частка довгострокових фінансових інвестицій складала 4,6; 8,7; 7,4%, а частка інших необоротних активів 1,8; 3; 1,4% за 2003-2005 рр. відповідно.

Характерною особливістю групи 3 є найнижча частка інших необоротних активів. За 2003-2005 рр. у цій групі спостерігалось зниження частки основних засобів від 92,8% у 2003 р. до 63,1% у 2005 р. Частка довгострокових фінансових інвестицій збільшилася від 4,4% до 12,3% за період 2003-2005 рр. Питома вага нематеріальних активів у цілому залишалася незмінною – 0,4%. Частка незавершеного будівництва щороку зростала та мала такі значення: 1,5; 8,0; 10,8%

відповідно за період 2003-2005 рр. Незначною за досліджуваний період залишалася питома вага інших необоротних активів – 0,9% у 2003 р., яка у наступні роки мала ще менші значення.

Таким чином, розглянувши склад необоротних активів вибіркової сукупності підприємств торгівлі, можна говорити про певні особливості, що притаманні підприємствам торгівлі, які різняться за розміром торговельної площі, зокрема це стосується невеликих (до 200 м²) та великих (більше 800 м²) підприємств.

Іншим важливим напрямком аналізу необоротних активів є аналіз складу їхніх окремих елементів. У цьому дослідженні основна увага зосереджена на нематеріальних активах та на основних засобах, бо, як зазначалося у першому розділі монографії, саме ці види необоротних активів забезпечують здійснення основного виду діяльності підприємствами торгівлі.

Аналіз складу нематеріальних активів проведено згідно з класифікацією елементів нематеріальних активів відповідно до ПСБО №8 “Нематеріальні активи” [144]. У результаті аналізу виявлено відсутність у досліджуваній сукупності підприємств таких елементів нематеріальних активів, як права на знаки для товарів та послуг, права на користування природними ресурсами, права на користування майном та права на об'єкти промислової власності, що притаманне торгівлі. У зв'язку з цим зазначені елементи під час подальшого дослідження зі складу нематеріальних активів було відкинута. Отже, основна увага приділялась таким складовим: авторським та суміжним з ними правами, гудвілу, іншим нематеріальним активам.

Однією з особливостей нематеріальних активів досліджуваної сукупності підприємств торгівлі, як показав проведений вище аналіз, є невисока їхня частка у загальному складі необоротних активів. Одним із пояснень цьому є той факт, що нематеріальні активи існували у 2003 р. лише на 17 підприємствах із 31, причому у групі 1 – лише на п'яти з одинадцяти, у групі 2 – на шести з дванадцяти, у групі 3 – на шести з восьми досліджуваних підприємств. У 2005 р. ця цифра сягнула 20 підприємств, причому у групі 1 – на шести з одинадцяти, у групі 2 – на семи з дванадцяти, у групі 3 – на семи з восьми досліджуваних підприємств (табл. В.3 додатку В).

Причинами такого стану є: по-перше, те, що деякі підприємства використовують повністю амортизовані нематеріальні активи, залишкова вартість яких дорівнює нулеві; по-друге, особливістю сучасного періоду розвитку економіки України є наявність тіньового бізнесу, тому можна припустити, що підприємства використовують окремі об'єкти нематеріальних активів, які не відображають у балансі.

Прикладом таких нематеріальних активів є програмне забезпечення, яке є неліцензійним, використовується лише через його низьку вартість і, звичайно, не знаходить відображення у балансі. Тільки останнім часом, коли законодавство України зробило жорсткішими міри покарання за використання неліцензованих нематеріальних активів, підприємства торгівлі почали відображати в балансі вартість нематеріальних активів, але, як свідчить практика, лише невелику їхню частку.

Усе вищевикладене впливає на середньогрупове значення складових нематеріальних активів.

Аналіз складу нематеріальних активів підприємств торгівлі дозволяє зробити висновок, що основним їхнім елементом є інші нематеріальні активи, до яких належать права на здійснення діяльності, використання економічних та інших привілеїв (табл. 2.22). Ця група нематеріальних активів присутня на всіх підприємствах, де є нематеріальні активи. У середньому за вибіркою у досліджуваній період на цю групу припадало більше 95% усіх нематеріальних активів, причому найбільша частка спостерігалася у групі 2, а найменша – у групі 1 (табл. В.3). Варто звернути увагу на те, що деякі види нематеріальних активів зустрічаються лише на одному підприємстві. Так, гудвіл – на підприємстві, що належить до групи 3; авторські та суміжні з ними права – на трьох підприємствах: по одному у кожній групі. Слід зазначити, що до цієї групи нематеріальних активів належить програмне забезпечення [144].

Таблиця 2.22 -

Структура нематеріальних активів вибіркової сукупності підприємств торгівлі

(відсотків)

Групи підприємств	Роки								
	2003			2004			2005		
	Авторські та суміжні з ними права	Гудвіл	Інші нематеріальні активи	Авторські та суміжні з ними права	Гудвіл	Інші нематеріальні активи	Авторські та суміжні з ними права	Гудвіл	Інші нематеріальні активи
Група 1	22,3	0,0	77,7	16,3	0,0	83,7	11,2	0,0	88,8
Група 2	0,4	0,0	99,6	0,6	0,0	99,4	0,4	0,0	99,6
Група 3	0,8	5,2	94,0	0,9	1,8	97,2	0,3	2,0	97,8
Вибірка	2,0	2,3	95,7	1,5	0,8	97,7	1,0	0,9	98,1

Таким чином, можна зробити висновок щодо незадовільного стану нематеріальних активів.

Іншою вагомою групою у складі необоротних активів, яка відіграє важливу роль у діяльності підприємств торгівлі, є основні засоби. Аналізуючи склад основних засобів, використовувалася класифікація, яка надана у ПСБО №7 “Основні засоби” [143]. Так, можна зазначити, що на досліджуваних підприємствах відсутні такі елементи основних засобів, як земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, робоча та продуктивна худоба, багаторічні насадження, тимчасові (нетитульні) споруди, природні ресурси, інвентарна тара та предмети прокату, які не є необхідними для здійснення основного виду діяльності підприємствами торгівлі.

Розрахована таким чином структура основних засобів (табл. В4 додатку В) свідчить про те, що найбільшу роль у діяльності досліджуваних підприємств відіграють такі групи: будинки, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби, а також інструменти, прилади, інвентар (меблі). У цілому вибірка за 2003-2005 рр. свідчить про збільшення частки будинків, споруд та передавальних пристроїв від 56,9% у 2003 р. до 58,3% у 2005 р. Схожа тенденція прослідковувалася щодо транспортних засобів. Натомість зменшувались частки машин та обладнання, а також інструментів, приладів та інвентарю від 27,9 до 21,2% та від 4,5 до 3,5% відповідно у 2003 та 2005 рр.

Для групи 1 характерна найнижча серед усіх груп частка будинків, споруд (менш 30%) і найвища частка машин та обладнання (понад 50%). Серед підприємств групи 2 спостерігалось щорічне збільшення частки будинків, споруд, від 59,2% до 64,9% та транспортних засобів від 7% до 12,9%.

Проведене дослідження необоротних активів відображає лише їхню динаміку. При цьому залишається відкритим питання ефективності використання необоротних активів у цілому, а також їхніх складових елементів.

Спочатку варто з'ясувати теоретичні аспекти ефективності.

Ефективність є складною, багатогранною категорією, на яку існує безліч поглядів і якій присвячено достатньо наукових публікацій. Огляд літератури свідчить, що визначення сутності ефективності як економічної категорії науковцями [5; 56; 111; 136; 149; 155] розкривається у співвідношенні кінцевого результату та витрат (ресурсів), що його спричинили. Такий підхід цілком відповідає потребам визначення ефективності необоротних активів, так як останні належать до ресурсів. Враховуючи те, що підприємство

торгівлі є відкритою економічною системою, а необоротні активи є лише однією зі складових його сукупних ресурсів, то, під ефективністю використання необоротних активів варто розуміти складову загальної ефективності діяльності підприємства торгівлі, що характеризує співвідношення економічних, фінансових, соціальних, технологічних та екологічних результатів їхнього використання у його діяльності (ефекту) з витратами ресурсів на досягнення цих результатів.

Оцінка ефективності має на меті встановити ступінь відповідності досягнутого результату господарської діяльності до вимог економічних законів. У загальному вигляді оцінка є кінцевим результатом оцінного процесу і становить собою судження про явище або процес, що спостерігається, який заснований на критерії, іманентному суб'єктові, можливе завдяки порівнянню чи то самих величин, чи то їхніх наслідків у динаміці [55].

Ведучим елементом оцінного процесу ефективності є її критерій, що становить собою еталонну міру, ідеал, з яким співвідносяться конкретно встановлені показники, що характеризують кількісну сторону ефективності [55].

В економічній літературі деякими дослідниками виділяється абсолютна та відносна ефективність. Під абсолютною ефективністю розуміється прирощення ефекту, а під відносною – відношення прирощення ефекту до витрат на нього [133]. Вважаємо, що при оцінюванні ефективності будь-якого ресурсу слід користуватися відносним показником ефективності, який являє собою співвідношення результату від використання цього виду ресурсу і витрат на його використання. З цієї позиції, під ефективністю використання необоротних активів, слід розуміти співставлення результатів, отриманих від використання необоротного активу, і відповідних витрат. У зв'язку з цим постає проблема визначення результативних показників використання необоротних активів.

Основними результативними показниками, що визначають ефективність, запропоновано обрати прибуток та товарооборот. Прибуток є кінцевим показником результативності діяльності будь-якого підприємства, зокрема й торговельного, і необоротні активи прямо чи опосередковано впливають на його розмір. А товарооборот є одним із специфічних показників, що визначає результативність операційної діяльності саме підприємства торгівлі. Але при цьому слід зауважити, що не всі необоротні активи беруть участь у створенні товарообороту, а лише ті, що забезпечують здійснення підприємствами операційної діяльності. Саме тому науковцями

виділяються операційні необоротні активи.

На рис. 2.13 відображена схема впливу елементів необоротних активів на результативні показники. Спочатку розглянемо взаємозв'язок самих результативних показників. Так, за своєю суттю товарооборот є джерелом формування прибутку, після вирахування собівартості, операційних витрат та врахування сальдо інших доходів та витрат.

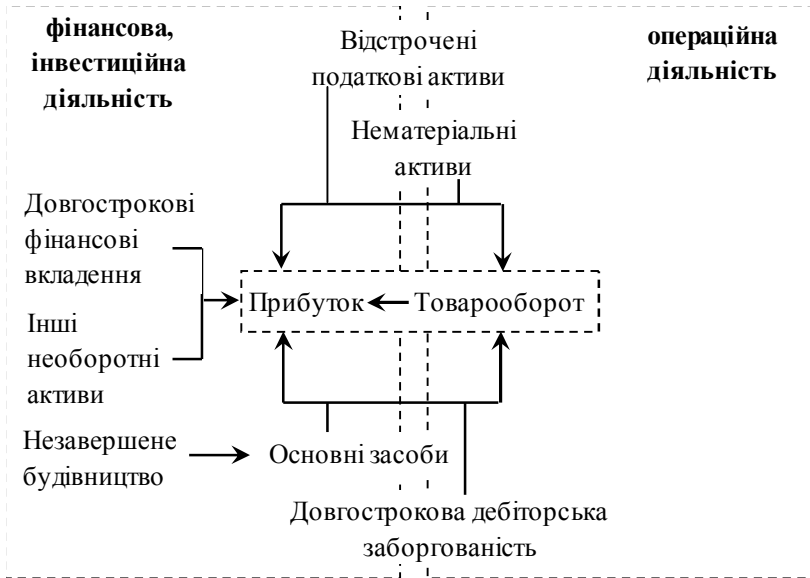


Рис. 2.13. Вплив елементів необоротних активів на результативні показники діяльності підприємства торгівлі

Нематеріальні активи, наприклад ліцензії на право здійснення торгівлі тією чи іншою групою товарів, забезпечують розширення торговельної діяльності, тобто безпосередньо беруть участь у здійсненні операційної діяльності та потенційно впливають на товарооборот і, відповідно, прибуток. З іншого боку, вони можуть використовуватись під час здійснення підприємством іншої діяльності, яка повинна давати прибуток підприємству торгівлі. Основні засоби можуть використовуватись на підприємстві як під час здійснення операційної діяльності, так і під час здійснення іншої діяльності, що, відповідно позначається на розмірах товарообороту та прибутку. Такий вид необоротних активів як незавершене будівництво не може

безпосередньо впливати на результативні показники. Але з часом вони трансформуються в основні засоби. Довгострокові фінансові вкладення беруть участь у фінансовій діяльності підприємства, тому знаходять своє відображення лише у прибутку. Довгострокова дебіторська заборгованість лише формально збільшує товарооборот. Але вона може виникнути й у разі здійснення іншої діяльності на підприємстві торгівлі, тому ця її частина впливає лише на прибуток. Відстрочені податкові активи за рахунок різниці у податковому та бухгалтерському обліку дозволяють відкласти сплату податку на прибуток на певний час, що дозволяє залишити на цей період частину прибутку та використовувати його у господарських цілях й відповідно отримати додатковий прибуток. Інші необоротні активи беруть участь в іншій діяльності підприємства та передбачається, що їхнє використання принесе користь підприємству у вигляді прибутку.

Виходячи з того, що необоротні активи складаються з низки окремих елементів, варто виділити ефективність використання необоротних активів в цілому та їх окремих елементів зокрема. При цьому варто зазначити, що підприємство торгівлі є системою, де кожен її елемент взаємопов'язаний з іншими. Зміна стану одного з них впливає на всі інші. Тому важливо відстежити усі зміни стану необоротних активів та пояснити через ці зміни їхній вплив на кінцеві результати діяльності підприємства. Тобто зниження ефективності одного з елементів необоротних активів веде до зменшення ефективності використання необоротних активів в цілому і навпаки.

Дослідження наукових праць з питань оцінки ефективності використання необоротних активів свідчить про те, що найбільш досконало розроблена система показників оцінки лише окремих складових необоротних активів, зокрема основних засобів. Тому виникає необхідність у розробці комплексної системи оцінки ефективності використання необоротних активів підприємств торгівлі, яка б охопила усі елементи необоротних активів. Спочатку розглянемо необоротні активи в цілому.

В економічній літературі [113] пропонується застосовувати такі показники оцінки ефективності використання необоротних активів, як рентабельність необоротних активів, коефіцієнт виробничої віддачі, коефіцієнт виробничої ємності. Останні два показники включають в себе лише операційні необоротні активи.

Усі існуючі показники оцінки ефективності використання необоротних активів є статичними й потребують бази порівняння для прийняття кінцевого рішення щодо визначення ефективності. Вважаємо за потрібне ввести такі показники, які б не тільки визначали

статичний рівень ефективності, а й відбивали його динамічну складову й при цьому не потребували бази порівняння. З цієї позиції, у даній монографії пропонується доповнити дану групу показників, коефіцієнтом еластичності прибутку від необоротних активів та коефіцієнтом еластичності товарообороту від операційних необоротних активів, які відображають вплив зміни необоротних активів на зміну результативних показників ефективності – товарообороту або прибутку. Логічно, що стан ефективності характеризує ситуація, коли збільшення вартості необоротних активів викликає більше збільшення товарообороту чи прибутку. Тому дані коефіцієнти для засвідчення ефективності використання повинні бути більше ніж одиниця.

$$K_{ЕНА1} = \frac{\Delta TO}{\Delta ОНА}, \quad (2.1)$$

де: $K_{ЕНА1}$ – коефіцієнт еластичності товарообороту від операційних необоротних активів; ΔTO – сальдо товарообороту за звітний період; $\Delta ОНА$ – сальдо операційних необоротних активів за період.

$$K_{ЕНА2} = \frac{\Delta \Pi}{\Delta НА}, \quad (2.2)$$

де: $K_{ЕНА2}$ – коефіцієнт еластичності прибутку від необоротних активів; $\Delta \Pi$ – сальдо прибутку за звітний період; $\Delta НА$ – сальдо необоротних активів за період.

Далі розглянемо можливі показники оцінки ефективності елементів необоротних активів.

Нематеріальні активи переважно забезпечують здійснення діяльності за рахунок отримання дозволів, ліцензій, ноу-хау тощо. Тобто використання нематеріальних активів сприяє як збільшенню масштабів діяльності, так і підвищенню продуктивності праці, зниженню окремих витрат завдяки використанню нових прогресивних технологій.

Так, Махнуша С.М. [120] рекомендує розраховувати рентабельність нематеріальних активів як співвідношення прибутку, який отримує підприємство, до їх вартості. У свою чергу, в даній монографії пропонується використовувати коефіцієнт ефективності впровадження нематеріальних активів, який розраховується як відношення доходів чи економії, які отримані завдяки використанню конкретного виду нематеріальних активів, до витрат на їх придбання (створення). Тобто цей коефіцієнт відображає пряму вигоду, яку дає

використання нематеріальних активів.

$$K_{ВНМА} = \frac{Д_{НМА}}{В_{НМА}}, \quad (2.3)$$

де: $K_{ВНМА}$ – коефіцієнт ефективності впровадження нематеріальних активів; $Д_{НМА}$ – доходи або економія, що отримані завдяки використанню конкретного виду нематеріальних активів; $В_{НМА}$ – витрати на придбання (створення) нематеріальних активів.

Наступний показник, що пропонується – коефіцієнт збільшення товарообороту за рахунок нематеріальних активів, заснований на розрахунку співвідношення приросту товарообороту завдяки використанню нематеріальних активів до витрат на придбання (створення) цих активів. При цьому варто зауважити, що у розрахунок беруться лише витрати тих нематеріальних активів, які безпосередньо вплинули на товарооборот.

$$K_{ТО} = \frac{\Delta ТО}{В_{НМА}}, \quad (2.4)$$

де: $K_{ТО}$ – коефіцієнт збільшення товарообороту за рахунок нематеріальних активів; $\Delta ТО$ – приріст товарообороту завдяки використанню певних нематеріальних активів; $В_{НМА}$ – витрати на придбання (створення) нематеріальних активів, що сприяли зміні товарообороту.

Варто також використовувати при розрахунках такі відомі показники, як коефіцієнт амортизації нематеріальних активів та коефіцієнт придатності нематеріальних активів, що відображають ступінь придатності нематеріальних активів до використання.

Незавершене будівництво з одного боку означає вилучення з обігу грошей у цей час на довгостроковий термін, а з іншого – збільшення виробничого потенціалу підприємства, бо результати їхнього використання можна отримати лише з часом у вигляді необоротних активів. Оскільки зменшення значення цього показника означає завершення будівництва об'єкта необоротних активів, який залучається до діяльності підприємства торгівлі, то це означає позитивний вплив на діяльність підприємства. Так, зменшення вартості незавершеного будівництва будемо розцінювати як ефективне використання. Слід зауважити, що дослідження варто вести за кожним об'єктом незавершеного будівництва окремо.

Слід також запропонувати такі показники ефективності використання незавершеного будівництва:

– коефіцієнт здачі незавершеного будівництва в експлуатацію,

що розраховується як відношення вартості зданого на підприємстві в експлуатацію незавершеного будівництва з вартістю незавершеного будівництва на початок періоду. Він характеризує ступінь переходу незавершеного будівництва в інші види необоротних активів за період:

$$K_{зНБ} = \frac{НБ_з}{НБ_{поч}}, \quad (2.5)$$

де: $K_{зНБ}$ – коефіцієнт задачі незавершеного будівництва в експлуатацію; $НБ_з$ – вартість зданого в експлуатацію незавершеного будівництва за звітний період; $НБ_{поч}$ – вартість незавершеного будівництва на початок року;

– коефіцієнт руху незавершеного будівництва, який розраховується як відношення різниці між вартістю незавершеного будівництва на кінець і на початок звітного періоду до середньої вартості незавершеного будівництва за звітний період. При цьому позитивне значення свідчить про збільшення обсягу незавершеного будівництва, від’ємне значення – про зменшення обсягу незавершеного будівництва; нуль – про відсутність руху незавершеного будівництва за звітний період. Відсутність руху незавершеного будівництва за декілька періодів свідчить про старіння об’єктів незавершеного будівництва, а значить буде потребувати у подальшому більших витрат на добудування об’єкта, що можна оцінити як неефективний стан використання. Тобто, цей коефіцієнт характеризує зміни, які відбулися протягом звітного періоду в незавершеному будівництві:

$$K_{рНБ} = \frac{НБ_{кін} - НБ_{поч}}{\overline{НБ}}, \quad (2.6)$$

де: $K_{рНБ}$ – коефіцієнт руху незавершеного будівництва; $НБ_{кін}$ та $НБ_{поч}$ – вартість незавершеного будівництва відповідно на кінець та початок звітного періоду; $\overline{НБ}$ – середня вартість незавершеного будівництва за звітний період;

– коефіцієнт готовності до експлуатації об’єктів незавершеного виробництва, який показує наскільки готові до експлуатації об’єкти незавершеного будівництва, і є відношенням суми вже вкладених коштів на незавершене будівництво до планової вартості повного завершення такого будівництва:

$$K_{ГНБ} = \frac{НБ_в}{НБ_п}, \quad (2.7)$$

де: $K_{ГНБ}$ – коефіцієнт готовності до експлуатації об’єктів

незавершеного виробництва; $НБ_B$ – сума вкладених коштів у об’єкти незавершеного будівництва; $НБ_П$ – планова вартість повного завершення об’єктів незавершеного будівництва.

Стосовно оцінки ефективності використання основних засобів в економічній літературі викладено достатньо матеріалу. Тому завдання зводиться лише до визначення найбільш вагомих для підприємств торгівлі.

Багато дослідників при висвітленні цього питання віддають перевагу двом основним показникам: фондівдачі та рентабельності основних засобів. У літературі також запропоновано використовувати ще й інтегральний показник, який є квадратним коренем добутку індексів зміни наведених показників [56; 115]. Варто доповнити розрахунки такими відомими специфічними для підприємств торгівлі показниками: товарооборот та прибуток на м. кв. загальної та торговельної площі.

Окрім вже існуючих у науковій літературі показників у монографії пропонується додатково до згаданих показників розраховувати коефіцієнти еластичності товарообороту від основних засобів та еластичності прибутку від основних засобів, тобто пропонується пов’язати зміну обсягу товарообороту чи прибутку зі зміною в основних засобах. Причому збільшення значення показника свідчить про ефективність використання основних засобів:

$$K_{EL1} = \frac{\Delta TO}{\Delta OЗ}, \quad (2.8)$$

де: K_{EL1} – коефіцієнт еластичності товарообороту від основних засобів; ΔTO – зміна товарообороту за період; $\Delta OЗ$ – зміна вартості основних засобів за період.

$$K_{EL2} = \frac{\Delta П}{\Delta OЗ}, \quad (2.9)$$

де: K_{EL2} – коефіцієнт еластичності прибутку від основних засобів; $\Delta П$ – зміна розміру прибутку за період.

Наявність довгострокових фінансових вкладень пов’язана, з одного боку, з прагненням підприємства торгівлі певним чином диверсифікувати свою діяльність, а з іншого – ефективно використати вільні кошти і, в цілому, збільшити фінансовий результат діяльності.

Король В.А. у своєму дослідженні [98] виділяє критерії щодо доцільності здійснення фінансових інвестицій підприємствами торгівлі: 1) наявність дохідності за кожним видом та в цілому зокрема; 2) перевищення середньої дохідності фінансових інструментів над

прибутковістю операційної діяльності підприємства торгівлі.

У цьому аспекті в монографії пропонується використати їх у оцінці ефективності використання довгострокових фінансових вкладень, у вигляді таких показників:

– коефіцієнт дохідності довгострокових фінансових вкладень, тобто відношення розміру доходу, отриманого від цих вкладень, до вартості таких вкладень. Позитивне значення або збільшення у динаміці цього показника буде свідчити про ефективне використання довгострокових вкладень:

$$K_{\text{ДДФК}} = \frac{D_{\text{ДФК}}}{V_{\text{ДФК}}}, \quad (2.10)$$

де: $K_{\text{ДДФК}}$ – коефіцієнт дохідності довгострокових фінансових вкладень; $D_{\text{ДФК}}$ – доходи, отримані від довгострокових фінансових вкладень; $V_{\text{ДФК}}$ – вартість здійснення довгострокових фінансових вкладень;

– коефіцієнт відповідності дохідності фінансових інструментів рентабельності операційної діяльності. Цей коефіцієнт також свідчить про доцільність таких видів необоротних активів на підприємстві торгівлі. У випадку, коли цей коефіцієнт менше одиниці, слід вважати неефективним використання таких вкладень.

$$K_{\text{ДР}} = \frac{K_{\text{ДДФК}}}{P_{\text{ОП}}}, \quad (2.11)$$

де: $K_{\text{ДР}}$ – коефіцієнт відповідності дохідності фінансових інструментів рентабельності операційної діяльності; $P_{\text{ОП}}$ – рентабельність операційної діяльності.

Динаміка суми довгострокових фінансових вкладень у комплексі з наведеними вище показниками також може свідчити про ефективність використання. Так, якщо спостерігається збільшення довгострокових фінансових вкладень з позитивним першим показником та більшим за одиницю другим, можна вважати таку зміну позитивною. Це дозволяє стверджувати, що ефективність використання довгострокових фінансових вкладень має місце.

Нааявність довгострокової дебіторської заборгованості означає більш ніж на рік вилучення із обігу коштів підприємства. Через це підприємство торгівлі може відчувати нестачу коштів для здійснення поточної діяльності. Тому збільшення цього показника за період свідчить про певний негативний вплив на діяльність підприємства і, навпаки, зменшення значення цього показника буде свідчити про певний позитивний вплив. Але необхідно враховувати, з яких

міркувань виходило підприємство, нарощуючи цей показник. Якщо метою було утримання або завоювання частки на ринку, то це може свідчити і про ефективність.

Відносним показником динаміки дебіторської заборгованості є коефіцієнт зміни довгострокової дебіторської заборгованості, який відображає ступінь зміни суми дебіторської заборгованості:

$$K_{\text{ДДЗ}} = \frac{\text{ДДЗ}_{\text{кін}}}{\text{ДДЗ}_{\text{поч}}}, \quad (2.12)$$

де: $K_{\text{ДДЗ}}$ – коефіцієнт зміни довгострокової дебіторської заборгованості; $\text{ДДЗ}_{\text{кін}}$ та $\text{ДДЗ}_{\text{поч}}$ – сума довгострокової дебіторської заборгованості відповідно на кінець та початок звітного періоду.

Відстрочені податкові активи дозволяють залишити кошти на певний час у розпорядженні підприємства торгівлі, що надає можливість використовувати їх у господарській діяльності. Тому збільшення цього показника позитивно впливає на результати діяльності підприємства в цілому, а зменшення – негативно. Як відносний показник динаміки відстрочених податкових активів нами запропоновано використовувати коефіцієнт зміни відстрочених податкових активів:

$$K_{\text{ВПА}} = \frac{\text{ВПА}_{\text{кін}}}{\text{ВПА}_{\text{поч}}}, \quad (2.13)$$

де: $K_{\text{ВПА}}$ – коефіцієнт зміни відстрочених податкових активів; $\text{ВПА}_{\text{кін}}$ та $\text{ВПА}_{\text{поч}}$ – сума відстрочених податкових активів на кінець та початок звітного періоду.

Варто вважати, що наявність інших необоротні активів приносить користь підприємству, тому збільшення є позитивною тенденцією, а зменшення – негативною. Так само можна використовувати відносний показник зміни інших необоротних активів – коефіцієнт зміни інших необоротних активів:

$$K_{\text{ІНА}} = \frac{\text{ІНА}_{\text{кін}}}{\text{ІНА}_{\text{поч}}}, \quad (2.14)$$

де: $K_{\text{ІНА}}$ – коефіцієнт зміни інших необоротних активів; $\text{ІНА}_{\text{кін}}$ та $\text{ІНА}_{\text{поч}}$ – сума інших необоротних активів на кінець та початок звітного періоду.

Відзначимо, що під час розрахунку запропонованих у монографії коефіцієнтів еластичності їхнє від'ємне значення не завжди характеризує негативну тенденцію по аналогії з відомою методикою розрахунку коефіцієнта еластичності.

Слід зауважити, що оцінити ефективність використання необоротних активів можливо, лише зіставивши відповідні показники ефективності у динаміці.

У табл.Д.1 додатку Д систематизовані розглянуті вище показники, наведена їхня характеристика, нормативні значення та відповідна динаміка, що відповідає ефективності використання необоротних активів підприємств торгівлі.

Апробацію запропонованої комплексної системи оцінки ефективності використання необоротних активів підприємств торгівлі проведено на прикладі вибіркової сукупності підприємств торгівлі.

Результати розрахунків показників оцінки ефективності використання необоротних активів вибіркової сукупності підприємств торгівлі м. Харкова подано у табл. Д.2., групові результати надано у табл. 2.23. Розраховані значення показників було оцінено на відповідність нормативним значенням ефективності та динаміці, що відповідає підвищенню ефективності використання необоротних активів. Результати оцінки ефективності використання необоротних активів вибіркової сукупності підприємств торгівлі зведені до табл. Д.3.

Розглянемо спочатку показники ефективності використання окремих елементів необоротних активів. Рентабельність нематеріальних активів в цілому за підприємствами має високе значення, що пояснюється невеликою вартістю самих нематеріальних активів. У 2004 р. порівняно з 2003 р. спостерігалася позитивна динаміка рентабельності нематеріальних активів. Проте наступного року рентабельність знизилась і мала від'ємне значення, що свідчить про погіршення фінансових результатів діяльності підприємств вибіркової сукупності у 2005 році переважно у групі 2 (середні підприємства). У цілому збільшення показника відбулося лише у групі 3 (великі підприємства), проте найбільші значення спостерігалися у групі 1 (невеликі підприємства). За період 2003-2005 рр. відбулося зростання коефіцієнта амортизації необоротних активів у всіх без винятку групах, що, як показав проведений вище аналіз нематеріальних активів, пов'язано з повільним оновленням порівняно зі зносом останніх. Коефіцієнт придатності нематеріальних активів за аналізований період поступово знижується. Особливо характерною була ця тенденція для підприємств групи 1: 0,7 – у 2003, 0,5 – у 2005. У групі 3 цей показник за вказаний період залишався незмінним, хоча і порівняно високим – 0,7. Останній з цієї групи показників, що характеризує ефективність використання нематеріальних активів, – коефіцієнт ефективності впровадження нематеріальних активів –

Таблиця 2.23 –

Показники ефективності використання необоротних активів вибіркової сукупності підприємств торгівлі

Показники	Група 1			Група 2			Група 3			Вибірка		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>Показники ефективності використання нематеріальних активів:</i>												
Рентабельність нематеріальних активів, %	2910,55	5687,61	1320,30	858,10	164,65	-675,59	353,61	1093,86	487,49	748,64	888,93	-45,47
Коефіцієнт амортизації нематеріальних активів	0,30	0,40	0,56	0,44	0,46	0,57	0,26	0,27	0,31	0,37	0,38	0,48
Коефіцієнт придатності нематеріальних активів	0,7	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6
Коефіцієнт ефективності впровадження нематеріальних активів	3204,0	2444,4	1673,2	376,6	251,3	203,0	109,2	81,2	67,4	429,4	300,2	237,1
<i>Показники ефективності використання незавершеного будівництва</i>												
Коефіцієнт здачі незавершеного будівництва в експлуатацію	0,00	3,70	0,00	0,00	0,92	0,00	0,00	0,00	0,98	0,00	0,93	0,61
Коефіцієнт руху незавершеного будівництва	-1,46	0,92	-1,35	0,06	-1,13	0,65	-0,41	1,55	0,10	-0,13	-0,14	0,24

Продовження табл. 2.23

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Коефіцієнт готовності до експлуатації об'єктів незавершеного будівництва	0,25	0,66	0,86	0,67	0,19	0,81	0,06	0,52	0,79	0,40	0,35	0,80
<i>Показники ефективності використання основних засобів</i>												
Фондовіддача	4,88	10,39	3,19	8,79	2,43	-9,28	1,90	5,91	2,50	3,99	6,04	-0,31
Рентабельність основних засобів, %	6,77	6,62	7,41	8,57	6,72	5,39	0,77	0,60	0,49	3,76	3,23	2,75
Товарооборот на м.кв. торговельної площі, грн./м.кв.	282,78	287,93	286,52	113,19	122,29	128,64	3,83	3,66	3,81	28,22	29,34	30,12
Прибуток на м.кв. загальної площі	1,55	3,43	0,94	0,90	0,34	-1,72	0,08	0,29	0,15	0,25	0,44	-0,03
Коефіцієнт еластичності товарообігу від	13,18	-1,47	0,23	14,67	1,11	2,03	2,15	-0,08	0,11	10,44	0,45	0,62

Продовження табл. 2.23

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
основних засобів												
Коефіцієнт еластичності прибутку від основних засобів	-0,04	-0,71	0,54	0,32	-0,09	-0,85	-0,03	0,13	-0,12	0,07	0,10	-0,46
<i>Показники ефективності використання довгострокових фінансових вкладень</i>												
Коефіцієнт дохідності довгострокових фінансових вкладень	0,00	0,00	0,00	0,08	0,00	0,00	0,00	1,09	0,10	0,02	0,52	0,07
Коефіцієнт відношення дохідності фінансових інструментів до рентабельності операційної діяльності	0,00	0,00	0,00	0,08	0,00	0,00	0,00	1,09	0,10	0,02	0,52	0,07

Продовження табл. 2.23

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>Показники ефективності використання довгострокової дебіторської заборгованості</i>												
Коефіцієнт руху довгострокової дебіторської заборгованості	0,99	0,79	1,61	1,00	1,00	0,00	-	-	-	1,00	0,98	0,15
<i>Показники ефективності використання довгострокової відстрочених податкових активів</i>												
Коефіцієнт руху відстрочених податкових активів	6,56	0,55	0,68	1,51	1,85	0,65	21,22	0,06	1,14	4,50	0,67	0,68
<i>Показники ефективності використання інших</i>												

Продовження табл. 2.23

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<i>необоротних активів</i>												
Коефіцієнт руху інших необоротних активів	-	-	-	1,00	1,00	0,98	-	-	-	-	-	-
<i>Показники ефективності використання необоротних активів в цілому</i>												
Рентабельність необоротних активів%	4,08	8,88	2,74	5,07	1,69	-7,22	1,76	5,23	2,07	3,23	5,00	-0,25
Коефіцієнт виробничої віддачі	6,80	6,61	7,39	8,48	6,63	5,32	0,76	0,60	0,55	3,74	3,20	2,94
Коефіцієнт виробничої ємності	-0,04	-0,57	0,44	0,23	-0,18	-0,54	-0,03	0,10	-0,07	0,06	0,09	-0,27
Коефіцієнт еластичності прибутку від необоротних активів	-0,04	-0,57	0,44	0,23	-0,18	-0,54	-0,03	0,10	-0,07	0,06	0,09	-0,27

Продовження табл. 2.23

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Коефіцієнт еластичності товарообігу від операційних необоротних активів	12,19	-1,47	0,23	13,58	1,09	2,03	1,96	-0,08	-0,33	9,61	0,45	-2,75

демонстрував стабільну щорічну тенденцію до скорочення серед усіх груп підприємств. Слід зазначити, що найбільші значення цього показника були на підприємствах групи 1, а найменші – серед підприємств групи 3.

Хоча не всі підприємства у своєму розпорядженні мали незавершене будівництво, показники ефективності використання незавершеного будівництва в цілому свідчать про їхнє ефективне використання. Так, коефіцієнт здачі незавершеного будівництва в експлуатацію показав, що у 2003 р. не було закінчено жодного об'єкта незавершеного будівництва, у 2004 р. об'єкти були здані в експлуатацію на трьох підприємствах, а 2005 р. – на двох. Коефіцієнт готовності до експлуатації об'єктів незавершеного будівництва щороку зростає в цілому та й у розрізі окремих груп, що свідчить про поступове завершення об'єктів незавершеного будівництва.

Показники ефективності використання основних засобів у цілому свідчать про суперечливі тенденції у використанні основних засобів. За вибірковою сукупністю підприємств спостерігалось зниження рентабельності основних засобів від майже 4% у 2003 р. до -0,3% у 2005 р. Відносно збільшення показника відбулося лише на підприємствах групи 3 від 1,9% у 2003 р. до 2,5% у 2005 р. Характерною тенденцією для сукупності підприємств є зниження показника фондоддачі від 3,76 до 2,75, лише у 2005 р. спостерігалось збільшення на підприємствах групи 1 від 6,62 у 2004 р. до 7,41 у 2005 р. Позитивним моментом у діяльності підприємств вибіркової сукупності є збільшення товарообороту на 1 м. кв. торговельної площі з 28,22 до 30,12 у 2005 р. Проте стабільно знижується прибуток на 1 м. кв. загальної площі від 0,25 у 2003 до -0,03% у 2005 р., що, як і рентабельність, пов'язано із загальною збитковістю підприємств групи 2 у 2005 р. Відповідність коефіцієнтів еластичності нормативним значенням та динаміці свідчать про неефективне використання основних засобів.

Показники оцінки ефективності використання довгострокових фінансових вкладень свідчать про низьку ефективність використання або взагалі про неефективність використання таких активів. Так, коефіцієнт дохідності довгострокових фінансових вкладень у групах 1 та 2 у цілому мають нульові значення (окрім підприємства №10 групи 2), що свідчить про відсутність доходів від таких вкладень. У групі 3 два підприємства мали доходи, причому на підприємстві № 8 у 2004-2005 рр. спостерігалися достатньо високі значення (6990,3 та 1321,2 відповідно) коефіцієнта дохідності довгострокових фінансових вкладень. Але це є, скоріше, винятком, бо інші підприємства за 2003-

2005 рр. не перевищували значення цього коефіцієнта – 0,6. Відповідно схожа ситуація і з коефіцієнтом відношення дохідності фінансових інструментів до рентабельності операційної діяльності, де вже на означених підприємствах спостерігалися від'ємні значення коефіцієнта через збитковість операційної діяльності.

Оскільки довгострокову дебіторську заборгованість мали лише 3 підприємства, за двома з яких руху не спостерігалось, то за цими підприємствами її використання можна визнати неефективним, а відсутність на інших підприємствах позитивним моментом у діяльності цих підприємств.

Коефіцієнт руху відстрочених податкових активів в цілому мав тенденцію до скорочення, що певним чином зменшить можливості підприємств щодо використання коштів, які, зрештою, залишилися у підприємств.

Інші необоротні активи спостерігалися лише на двох підприємствах групи 2 та мали незмінне значення коефіцієнту руху інших необоротних активів, яке лише у 2005 р. на одному з підприємств незначно скоротилося.

Значення показників ефективності використання необоротних активів, у цілому, знижуються, що свідчить про зниження ефективності їх використання підприємствами торгівлі вибіркової сукупності. Так, рентабельність необоротних активів знижується від 0,03 у 2003 р. до нульового рівня у 2005 р., що пов'язано із зниженням прибутковості діяльності цієї сукупності підприємств торгівлі. Коефіцієнт виробничої віддачі скорочується від 3,74 у 2003 р. до 2,94 у 2005 р. у розрізі груп: найменші його значення спостерігалися у групі 3, що, в цілому, пов'язано із значною вартістю необоротних активів підприємств цієї групи, збільшення коефіцієнту відбулося лише у групі 1 від 6,8 у 2003 р. до 7,4 у 2005 р. Натомість у групах 2 та 3 цей коефіцієнт скорочується від 8,48 у 2003 р. до 5,32 у 2005 р. та з 0,76 у 2003 р. до 0,55 у 2005 р. відповідно. Коефіцієнти еластичності демонструють від'ємну динаміку, що свідчить про зниження ефективності використання необоротних активів усієї сукупності підприємств торгівлі. При цьому слід зазначити, що коефіцієнт еластичності товарообороту від операційних необоротних активів за всіма групами мав позитивні нормативні значення, що вже наступного року суттєво погіршились в усіх групах підприємств.

Таким чином, беручи до уваги значення нормативних коефіцієнтів та динаміки, використання необоротних активів в цілому за вибірковою сукупністю підприємств торгівлі можна визнати ефективним. Проте, враховуючи переважно негативну динаміку,

підприємствам слід вжити заходів щодо покращення показників ефективності використання. Зокрема необхідно підвищити прибутковість діяльності та товарооборот, що суттєво підвищить ефективність використання необоротних активів у цілому.

Ефективність використання необоротних активів, перш за все, визначається їхнім станом, для належного підтримання якого необхідно постійно проводити оновлення певних елементів необоротних активів, що неможливо без належного фінансування. Саме дослідженню проблем фінансування необоротних активів підприємств торгівлі на прикладі вибіркової сукупності присвячений наступний підрозділ монографії.

2.3. Джерела фінансування необоротних активів

Дослідження проблем фінансування необоротних активів проведемо, докладно зупиняючись на таких аспектах, як капітальні вкладення, інвестиції в основний капітал, джерела фінансування капітальних вкладень, напрями використання джерел фінансування. Враховуючи, що кожна з наведених груп показників, у свою чергу, складається ще з ряду власних складових елементів, у цій частині дослідження буде також проведено переважно структурний аналіз цих показників.

Структура капітальних інвестицій, виходячи із даних статистичної звітності (форма №2-інвестиції “Звіт про капітальні інвестиції”), дозволяє дослідити такі напрями вкладання інвестицій, як інвестиції в основний капітал, зокрема у капітальне будівництво та у придбання машин й обладнання, витрати на інші необоротні матеріальні активи, витрати, пов’язані з поліпшенням об’єкта (капітальний ремонт), інвестиції в нематеріальні активи, у тому числі витрати на придбання (створення) засобів програмного забезпечення та витрати пов’язані з придбанням нематеріальних активів. Тобто наведена структура відображає обсяг отриманого фінансування, яке у формі інвестицій було спрямовано на збільшення таких елементів необоротних активів, як основні засоби та нематеріальні активи.

Структура капітальних вкладень досліджуваної сукупності підприємств торгівлі за 2003-2005 рр. у цілому свідчить, що найбільша питома вага вкладень припадала на основний капітал (більше 92% за весь період) й мала тенденцію до скорочення (табл. Е.1 додатку Е). Також щороку скорочувалася частка інших необоротних матеріальних активів від 1,49% у 2003 р. до 0,33 у 2005 р. У розрізі груп підприємств

слід зазначити, що у групі 3 на основний капітал припадала найбільша питома вага капіталовкладень – більше 94%, і мала тенденцію до скорочення. Найменша частка капіталовкладень у основний капітал спостерігається у групі 2 (не більше 92%), де існує тенденція її щорічного зниження, натомість фіксується найбільша серед усіх груп частка вкладень у витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (капітальний ремонт). У підприємств групи 1 не спостерігалось виражених тенденцій зміни структури капіталовкладень, але в цілому характерна висока частка інвестицій в основний капітал – більше 98% у 2003 та 2005 рр.

Варто також зазначити, що для кожної з груп характерне те, що не всі підприємства за весь період з 2003 до 2005 рр. здійснювали капіталовкладення, що відбилося на значеннях середньогрупових показників.

Наведений вище аналіз структури капіталовкладень певним чином пояснює відсутність нематеріальних активів великої частини досліджуваних підприємств. Так, капіталовкладення у нематеріальні активи у 2003 р. здійснювали лише десять підприємств, у 2004 р. – вісім і у 2005 р. – тринадцять. Зростання уваги підприємств до фінансування нематеріальних активів може бути пояснено, по-перше, необхідністю розширення чи підвищення ефективної діяльності підприємств торгівлі, по-друге, збільшенням уваги з боку контролюючих органів до захисту прав інтелектуальної власності.

Динаміка структури інвестицій в основний капітал за видами основних засобів у виборці, в цілому, не відображає єдиної тенденції зміни або чітко виражених властивостей структури інвестицій в основний капітал для підприємств торгівлі (табл. Е.2 додатку Е). Так, у 2003 р. найбільша частка інвестицій припадала на машини та обладнання – 46,83%, на будівлі та споруди – 41,2%. У 2004 р. – на будівлі та споруди приходилось 77,36% інвестицій, а на машини та обладнання – 12,37%. Структура інвестицій в основний капітал у 2005 р. виглядала таким чином: машини та обладнання – 29,01%, будівлі та споруди – 34,3%, інше – 26,66%, 10,81% – транспортні засоби.

Аналіз структури інвестицій в основний капітал у групах підприємств вказує, що найменша частка інвестицій у будівлі та споруди за досліджуваний період спостерігається у групі 1: 11,12%, 6,54% та 18,11% за 2003-2005 рр. відповідно. Проте у групі 3, навпаки, за той же період найбільша частка серед інших груп інвестицій припадала на будівлі та споруди: 53,9; 82,89; 30,05% відповідно. Також групі 1 за період 2003-2004 рр. властива найбільша серед всіх груп частка інвестицій у машини та обладнання, яка знижується на користь

інвестицій у транспортні засоби. Структура інвестицій в основний капітал групи 2 в цілому відображає середні показники між групами 1 та 3.

Із структурою інвестицій у основний капітал пов'язана їхня відтворювальна структура, основними напрямками якої є технічне переоснащення і реконструкція діючих підприємств, будівель і споруд; нове будівництво (включаючи розширення діючих підприємств, будівель і споруд); підтримання діючих потужностей (табл. Е.3 додатку Е). Так, у цілому за вибіркою відтворювальна структура інвестицій в основний капітал за досліджуваний період показує відсутність інвестицій у такий напрям, як підтримання діючих потужностей. Також відсутня єдина тенденція зміни структури серед інших напрямів. Так, якщо частка вкладень у технічне переоснащення і реконструкцію у 2003 р. складала майже 61%, то у 2004 р. знизилась до 39,1%, проте у 2005 р. зросла до 77,2%. Щодо нового будівництва, простежується відповідна протилежна тенденція. У групі 1 на технічне переоснащення та реконструкцію припадає найбільша частка серед усіх груп за досліджуваний період – більш 95% та у 2005 р. досягає 100%. Отже на нове будівництво припадає найменша частка. У групі 2 частка технічного переоснащення і реконструкції зменшується від 78,4% у 2003 р. до 68% у 2004 р. і зростає до 95,6% у 2005 р. Частка технічного переоснащення і реконструкції у групі 3 зменшується від 33,1 % у 2003 р. до 12,3% у 2004 р. та збільшується до 75,6% у 2005 р.

У зв'язку з вищевикладеним постає питання про джерела здійснення капіталовкладень. У цьому аспекті дослідження джерел фінансування капіталовкладень виявило, що головним джерелом для підприємств торгівлі є власні джерела, але ця частка суттєво перевищує ту, яка спостерігається, в цілому, в економіці. Лише три підприємства з тридцяти одного (три з групи 3 та одне з групи 1) використовували таке джерело фінансування капіталовкладень, як кредити банків та інші позики (див. табл. Е.4).

Враховуючи домінуючу роль у фінансуванні необоротних активів власних джерел, варто провести дослідження їхньої структури, де головними складовими виступають прибуток та амортизаційні відрахування. У цілому за вибіркою за досліджуваний період маємо тенденцію до зниження частки амортизаційних відрахувань та відповідно зростання частки прибутку (табл. Е.5 додатку Е). Так, якщо у 2003 р. переважали амортизаційні відрахування: 53% проти 47%, то у 2004 р. ця пропорція була вже 57% проти 43%, а у 2005 р. навіть 78% проти 22%. Таку ж динаміку та приблизні значення в середньому мали підприємства групи 3, з відхиленням значень в останній рік не більше

4 відсоткових пунктів. Збільшення частки прибутку у власних джерелах фінансування необоротних активів мали підприємства групи 1, хоча їх значення суттєво відрізняються від середніх за вибіркою. Лише підприємства групи 2 мали протилежну тенденцію. Так, якщо у 2003 р. вага прибутку складала майже 63%, та вже у 2005 р. лише 7,4%.

Але слід зазначити, що подібні зміни відбуваються переважно за рахунок більших сум прибутку. Так, у групі 1 лише одно-два підприємства за досліджуваний період використовували прибуток як джерело фінансування необоротних активів, тобто у цій групі домінуючим джерелом є амортизаційні відрахування. Така ж тенденція була притаманна у 2003 р. і підприємствам груп 2 і 3, проте надалі використовувались переважно ці два власних джерел фінансування.

Окреме дослідження динаміки прибутку та амортизаційних відрахувань за 2003-2005 рр. дозволить пояснити зміну вагомості кожного з них у складі власних джерел фінансування.

Аналіз прибутку дозволяє стверджувати, що у цілому підприємства за досліджуваний період спрацювали прибутково (табл. 2.24). Хоча варто відзначити, що у 2005 р. показники суттєво знизились і були навіть гірші, ніж у 2003 р. У 2003 р. найбільша сума прибутку спостерігалася у групі 2, найменша – у групі 3. У 2004 р. на перше місце вийшли підприємства групи 1, а найменша сума прибутку була вже у групі 2. У 2005 р. найбільшу суму прибутку отримали підприємства групи 3, проте в цілому підприємства групи 2 зазнали збитків. Саме така невдала динаміка і пояснює зміни у структурі власних джерел фінансування у групі 2. У цілому варто зазначити, що кількість збиткових підприємств у групах коливається від 2 до 4 підприємств. Так, коли за вибірковою сукупністю у 2003 р. було лише 5 збиткових підприємств, то у 2004-2005 рр. по 10, і при цьому у них спостерігаються доволі великі суми збитків. Наприклад, у 2005 р. на одному з підприємств групи 2 сума збитків сягнула майже 12000 тис. грн., що власне в цілому і вплинуло на такий негативний результат у 2005 р. у групі 2.

Загальна сума нарахованих амортизаційних відрахувань суттєво перевищує показники прибутку (табл. 2.25). У цілому за вибіркою, на відміну від прибутку, спостерігається щорічне збільшення загальної суми амортизаційних відрахувань, що також справедливо для груп 2 і 3, тому що у групі 1 в цілому спостерігається щорічне зниження нарахованих амортизаційних відрахувань.

Таблиця 2.24 –

Динаміка суми прибутку вибіркової сукупності підприємств торгівлі

(тис. грн.)

Групи	Роки			Динаміка	
	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Група 1	2896	6427	1756	3531	-4671
Група 2	4367,3	1662,2	-8333,7	-2705,1	-9995,9
Група 3	1142	3412,9	6985,5	2270,9	3572,6
Вибірка	1653	12681	7701	11027	-4980

Таблиця 2.25 -

Динаміка суми амортизаційних відрахувань вибіркової сукупності підприємств торгівлі м. Харкова за 2003-2005 рр.

(тис. грн.)

Групи	Роки			Динаміка (+/-)	
	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Група 1	9533	9474	8707	-59	-767
Група 2	7237,1	7615,7	10947	378,6	3331,3
Група 3	2788,5	3130,8	6342,5	342,3	3211,7
Вибірка	19559	20221	25997	662	5776

Проте цей показник не в змозі повною мірою пояснити зміни у структурі власних джерел фінансування, так як підприємствами не завжди використовувалась для фінансування вся сума нарахованої амортизації.

Через це варто розрахувати ступінь використання амортизаційних відрахувань (табл. Е.6 додатку Е). Так, можна стверджувати, що даний показник як, в цілому, так і в кожній групі, зокрема, не має єдиної тенденції до зміни (табл. 2.26). У цілому, за вибіркою найбільше значення – 61% – було у 2004 р., а найменше – 28% – у 2003 р. За групами найбільше значення має група 3 у 2004 р. – майже 93%, а найменше – у цьому ж році група 1 – 8,3%. У цілому сума використаних амортизаційних відрахувань зросла. Також зростала сума амортизаційних відрахувань і в групі 3. Проте у групі 1 у 2004 р. порівняно з 2003 р. сума використаних амортизаційних відрахувань знизилась, а зростання відбулося лише у 2005 р., причому загальна сума відставала від показника 2003 р. Схожа ситуація була і в групі 2, але зниження відбулося у 2005 р.

Таблиця 2.26 –

**Ступінь використання амортизаційних відрахувань
підприємствами торгівлі вибіркової сукупності**

(відсотків)

Групи	Роки		
	2003	2004	2005
Група 1	17,13	8,32	12,01
Група 2	24,13	42,54	26,11
Група 3	37,13	92,83	47,09
Вибірка	28,31	61,14	36,12

Важливим у аналізі амортизаційних відрахувань є напрями їхнього використання. У цьому аспекті головними напрямками використання амортизаційних відрахувань є: будівництво об'єктів, придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів, придбання (створення) нематеріальних активів, погашення отриманих на капітальні інвестиції позик та інші напрями. Найбільша частка амортизаційних відрахувань направлялась на придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів (табл. Е.7 додатку Е). Так, в цілому за вибіркою на цей напрям у 2003 р. припадало 81%, у 2004 р. 88%, а у 2005 р. 67,7%. На підприємствах групи 1 на цей напрям використання амортизаційних відрахувань припадало за досліджуваний період більше 94%. Традиційно високим цей показник був і у групи 3, але протягом 2003-2004 рр., бо вже у 2005 р. він склав лише 60%, що і вплинуло на загальне значення у цьому році за вибіркою. Другим важливим напрямом використання амортизаційних відрахувань було будівництво об'єктів: 18,7% у 2003 р., 8,22% у 2004 р., 31,34% у 2005 р. Використання амортизаційних відрахувань на придбання (створення) нематеріальних активів є, як ми вже розглядали вище, не вельми важливим для цієї сукупності підприємств, тому і відповідний результат: 0,27 3,54, 0,96 %% за 2003-2005 рр. На інші напрями у 2003 р. амортизаційні відрахування не направлялись. У 2004 р. лише одне підприємство з групи 3 використовувало амортизаційні відрахування на погашення отриманих на капітальні інвестиції позик та одне підприємство з цієї ж групи на інші цілі.

Основним принципом фінансування необоротних активів є принцип за яким вони фінансуються за рахунок власних коштів та довгострокового капіталу – головна умова збереження фінансово-економічної стійкості. Оцінка фінансово-економічної стійкості

суб'єкта господарювання з цього боку відбувається за рахунок показників покриття, що відбивають взаємозв'язок між інвестиціями, їх фінансуванням та ліквідністю, які мають довгостроковий та середньостроковий характер [94].

У зв'язку з цим варто додатково провести аналіз покриття необоротних активів джерелами фінансування. У цьому аспекті доцільно скористатися багаторівневою моделлю оцінювання покриття необоротних активів джерелами фінансування, що запропонована Костирко Л.О. [99] (рис. 2.14.).

I рівень покриття	Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом
II рівень покриття	Коефіцієнт покриття необоротних активів стійкими пасивами
III рівень покриття	Коефіцієнт покриття необоротних активів кредитними ресурсами
IV рівень покриття	Здатність до самофінансування інвестицій

Рис. 2.14. Багаторівнева модель оцінювання покриття необоротних активів джерелами фінансування [99]

При цьому нормативними значенням наведених показників є те, яке дорівнює або більше одиниці.

В основі вказаних індикаторів фінансово-економічної стійкості лежать такі передумови:

- фінансування необоротних активів є достатнім, якщо власний капітал повністю покриває необоротні активи;
- фінансування є відмінним, якщо власний капітал додатково фінансує оборотні активи;
- у випадку нестачі власних джерел фінансування здійснюється за рахунок довгострокового позикового капіталу. Якщо покриття перевищує 100%, у цьому випадку довгостроковими джерелами фінансується певна частина оборотних активів.

Відповідно до цього можна виділити чотири рівні фінансово-економічної стійкості, що характеризують різні ситуації покриття активів джерелами фінансування:

- перший рівень характеризує ступінь фінансування необоротних активів власним капіталом;
- другий рівень відображає частку фінансування необоротних активів стійкими пасивами;
- третій рівень використовується за умови агресивної кредитної політики суб'єкта господарювання та характеризує частку фінансування необоротних активів за рахунок постійного капіталу та строкових зобов'язань;
- четвертий характеризує ступінь самофінансування довгострокових активів нерозподіленим прибутком та амортизацією.

Так, згідно з першим рівнем, в цілому, за вибіркою спостерігається значення більше одиниці, щоправда щороку спостерігається зниження значення цього показника від 1,28 у 2003 р. до 1,11 у 2005 р. (табл. Ж.8 додатку Ж). Це говорить про те, що в цілому необоротні активи підприємств забезпечені власним капіталом, але існує тенденція до зниження забезпеченням власним капіталом підприємств. Серед груп варто зазначити позитивну динаміку цього показника у групах 1 та 2, хоч у 2003 р. у середньому необоротні активи підприємств групи 1 були забезпечені власним капіталом лише на 96%. Навпаки від'ємну динаміку забезпечення необоротних активів власним капіталом демонстрували підприємства групи 3; а це закономірно призвело до того, що вже у 2005 р. значення показника становило лише 0,9.

Показники другого та третього рівнів у цілому за вибіркою та за групами зокрема закономірно демонстрували забезпеченість необоротних активів довгостроковими пасивами та постійним капіталом й строковими зобов'язаннями відповідно.

Проте цікавим є четвертий рівень, який відображає здатність до самофінансування, що в аспекті переваги власних джерел при фінансуванні необоротних активів для досліджуваної вибіркової сукупності є визначальним моментом. Так, у цілому вибіркова сукупність підприємств за 2003-2004 р. відображала доволі високу здатність до самофінансування – більше 0,8. Проте у 2005 р. показник здатності до самофінансування дорівнював лише 0,1, що в цілому відображає негативні тенденції з власними джерелами фінансування, про які йшла мова вище. У цілому найвищі значення спостерігаються на підприємствах групи 1, а найнижчі – на підприємствах групи 3.

Іншим можливим шляхом отримання необоротних активів, зокрема основних засобів, є оренда. Як зазначалось у першому розділі монографії, особливістю існування основних засобів у торгівлі є висока частка орендованих основних засобів. Проте дослідження

вибірковій сукупності не повністю підтверджує цю особливість. Лише 10 з 31 досліджених підприємств торгівлі використовували основні засоби, що були взяті в оренду. До того ж частка взятих в оренду основних засобів у загальній сумі основних засобів є переважно невеликою.

Слід також зупинитись окремо на фінансовій оренді, тобто лізингу. Дослідження вибіркової сукупності свідчить, що підприємства торгівлі, які досліджувалися, не використовували у своїй діяльності цей метод фінансування, окрім одного підприємства у 2004 р. Не дивлячись на те, що лізинг є довгостроковою угодою з використання основних засобів, у 2005 р. на цьому підприємстві основних засобів, взятих у лізинг вже не було зафіксовано.

Проведений аналіз фінансування необоротних активів вибіркової сукупності підприємств дозволив виявити певні тенденції та особливості. Проте не надав можливість повною мірою оцінити ефективність здійснення політики фінансування необоротних активів. Це пов'язане, по-перше, з необхідністю врахування доволі детальної економіко-фінансової інформації господарської діяльності підприємств, яка не відображається у фінансових звітах; по-друге – з відсутністю розробленої методики проведення оцінки ефективності політики фінансування необоротних активів. Аналіз наукових праць засвідчив, що існують різні підходи до оцінки ефективності фінансування. Наприклад, Сідун В.А. [157] розглядає ефективність формування інвестиційних ресурсів з позиції впливу сформованої структури капіталу на фінансову стійкість, платоспроможність, рентабельність та рівень ризику. Заславська К.А. [60] виділяє два види оцінки: кількісну та якісну. Кількісна визначається за допомогою критерію розширення виробництва, який базується на сукупності таких показників: приріст обсягу реалізації, прибутку, основного капіталу, фонду нагромадження, обігового капіталу. Якісна оцінка проводиться за допомогою таких критеріїв як природа реалізованих інтересів, характер розв'язуваних завдань, рівень функціонування, спосіб досягнення цілей. Проте наведені критерії не охоплюють усі аспекти політики фінансування необоротних активів, зокрема не враховуються методи та форми фінансування, а крім того, відсутня методика узагальненої оцінки ефективності. Тому вважаємо за необхідне розробити комплексну систему оцінки ефективності політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі.

Виходячи з наданого у першому розділі підходу до визначення ефективної політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі, а саме те, що вона повинна забезпечувати досягнення усієї

сукупності її цілей, та відповідно визначених у першому розділі монографії принципів і цілей політики фінансування, обґрунтовано методичний підхід щодо оцінки ефективності політики фінансування необоротних активів, який базується на комплексному використанні визначених критеріїв:

- 1) критерій диверсифікації фінансування;
- 2) критерій відповідності обсягу фінансування;
- 3) критерій відповідності часу;
- 4) критерій відповідності фінансової стійкості;
- 5) критерій відповідності вартості фінансування;
- 6) критерій відповідності структури фінансування.

Для кожного окремого критерію узагальнено відповідну низку показників. Характеристика критеріїв ефективності політики фінансування необоротних активів подана на рис. 2.15.

Критерій диверсифікації фінансування характеризує загальні потенційні можливості підприємства торгівлі щодо залучення фінансування. Чим більше диверсифіковані можливості здійснення фінансування, тим більша ймовірність своєчасного впровадження запланованих проєктів, що певним чином характеризує ефективність політики фінансування. Обґрунтовано сукупність показників, що відповідають цьому критерію:

- кількість доступних методів фінансування;
- кількість доступних форм фінансування;
- кількість доступних джерел фінансування;
- кількість використаних джерел.

1. Економічний зміст показника кількості доступних методів фінансування витікає з розмежування методів, форм та джерел фінансування.

Цей показник становить собою механізм залучення джерел фінансування, тобто у контексті ефективності політики фінансування необоротних активів визначає кількість доступних для підприємства торгівлі таких механізмів залучення джерел фінансування. Очевидно, чим більше доступних методів фінансування у підприємства, тим більше можливостей залучення фінансування. Таким чином, показник доцільно розраховувати за формулою:

$$КДМ = \sum_{i=1}^n M_i \quad (2.15)$$

$$\sum_{i=1}^n M_i \rightarrow \max, \quad (2.16)$$

КРИТЕРІЙ	ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ	ПОКАЗНИК	КРИТЕРІАЛЬНІ УМОВИ
Відповідності обсягу фінансування необоротних активів	Характеристика здатності забезпечення потреб у фінансуванні	Коефіцієнт відповідності необхідному обсягу фінансування ($K_{воф}$)	$K_{воф} \rightarrow 1$
Відповідності фінансової стійкості	Характеристика раціональності залучення даного фінансування	Коефіцієнт ліквідності ($K_{л}$); Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів ($K_{п/в}$)	$K_{л} > 1$ $K_{п/в} \leq 1$
Відповідності часу	Характеристика здатності оперативного забезпечення фінансуванням	Коефіцієнт відповідності часу ($K_{вч}$)	$K_{вч} \rightarrow 1$
Відповідності вартості фінансування	Характеристика оптимальності використання фінансових ресурсів	Коефіцієнт відповідності вартості фінансування ($K_{ввф}$); Витратомісткість фінансування ($ВМ_{ф}$); Коефіцієнт відповідності витратомісткості фінансування ($K_{вмф}$)	$K_{ввф} < 1$ $ВМ_{ф} \rightarrow \min$ $K_{вмф} < 1$
Диверсифікації фінансування	Характеристика загальних потенційних можливостей щодо залучення фінансування	Кількість доступних методів фінансування ($КДМ$); Кількість доступних форм фінансування ($КДФ$); Кількість доступних джерел фінансування ($КДДФ$); Коефіцієнт використання джерел фінансування ($Квдф$)	$КДМ \rightarrow \max$ $\begin{cases} КДМ < КДФ \\ КДФ \rightarrow \max \end{cases}$ $КДМ \ll КДФ \gg КДФ$ $K_{вдф} < 0,5$
Відповідності структури фінансування	Характеристика фінансування необоротних активів	Питома вага фінансування необоротних активів ($d_{фінНА}$); Коефіцієнт відповідності структури фінансування ($K_{вс}$)	$d_{фінНА} \rightarrow \max$ $K_{вс} \rightarrow 1$

Рис.2.15. Комплексна система оцінки ефективності політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі

де: КДМ – показник кількості методів фінансування необоротних активів;

$i = 1, 2, \dots, n$ – кількість методів фінансування необоротних активів, що використовується підприємством.

M_i – i -й метод фінансування, що використовується підприємством.

У цьому випадку чим більше методів фінансування у своєму арсеналі має підприємство торгівлі, тим швидше у необхідному обсязі воно зможе отримати фінансування, що, у свою чергу, є параметрами ефективності політики фінансування.

2. Показник кількості доступних для підприємства торгівлі форм фінансування виходить з того, що форма фінансування необоротних активів є зовнішнім проявом сутності методу їхнього фінансування. Тобто один механізм фінансування має свої різні прояви, що дозволяє підприємству торгівлі в межах одного доступного методу фінансування отримувати фінансування на дещо відмінних умовах.

Логічно, що ефективним є той варіант, коли кількість форм більша за кількість методів, а також у межах одного методу кількість форм фінансування більше, ніж одна:

$$КДФ = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m F_{ij} \quad (2.17)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^n M_i < \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m F_{ij} \\ \sum_{i=1}^m F_{ij} \rightarrow \max, \end{array} \right. \quad (2.18)$$

де: КДФ – показник кількості доступних форм фінансування;

$j = 1, 2, \dots, m$ – кількість форм фінансування, що використовує підприємство;

F_{ij} – j -та форма фінансування в межах i -го методу фінансування, що використовується на підприємстві торгівлі.

3. Показник кількості доступних джерел фінансування відображає безпосередньо кількість точок фінансування, тобто джерел фінансування, з яких підприємство торгівлі може отримати фінансування.

$$КДД\Phi = \sum_{p=1}^k I_p, \quad (2.19)$$

де: КДДΦ – показник кількості доступних точок фінансування;
 $p = 1, 2, \dots, k$ – кількість точок фінансування підприємства торгівлі;

I_p – p -та точка фінансування підприємства торгівлі.

Чим більше таких точок має підприємство, тим ефективніше здійснюється політика фінансування на підприємстві. Цілком очевидно, що умовою ефективності у цьому випадку є:

$$\sum_{i=1}^n M_i \ll \sum_{p=1}^k I_p \gg \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m F_{ij} \quad (2.20)$$

4. Показник кількості використаних джерел фінансування визначає кількість використаних точок фінансування, які характеризуються ємністю та умовами отримання фінансування, що впливають як на досягнення цілей політики фінансування, так і на інші аспекти функціонування підприємства.

Модифікацією цього показника є коефіцієнт використання джерел фінансування, що є відношенням використаних точок фінансування до кількості доступних для підприємства всіх точок фінансування:

$$K_{вд\phi} = \frac{\sum_{i=1}^n I_{\theta_i}}{\sum_{j=1}^m I_{\partial_i}} \quad (2.21)$$

$$K_{вд\phi} \rightarrow 1, \quad (2.22)$$

де: $K_{вд\phi}$ – коефіцієнт використання джерел фінансування;
 $i = 1, 2, \dots, n$ – кількість використаних точок фінансування на підприємстві;

I_{θ_i} – i -те використана точка фінансування на підприємстві;

$j = 1, 2, \dots, m$ – кількість доступних точок фінансування на підприємстві;

I_{∂_j} – j -те доступна точка фінансування на підприємстві.

Критерій відповідності обсягу фінансування витікає з головної мети політики фінансування – отримання визначеного обсягу коштів. Тобто отримання коштів не в повному обсязі можна визнати неефективною проведеною політикою фінансування. З іншого боку, перевищення фактично отриманого обсягу фінансування над

необхідним не завжди можна вважати ефективним, тому що, по-перше, вони мають свою вартість, яку доведеться сплачувати підприємству торгівлі, а, по-друге, необхідно знайти напрями їх подальшого використання. Для визначення показника, що відповідає цьому критерію запропоновано використання формули 2.23:

$$K_{воф} = \frac{V_{отр}}{V_{необх}} \quad (2.23)$$

$$K_{воф} \rightarrow 1, \quad (2.24)$$

де: $K_{воф}$ – коефіцієнт відповідності необхідному обсягу фінансування;

$V_{отр}$ – обсяг отриманого фінансування, грош. од.;

$V_{необх}$ – необхідний обсяг фінансування, грош. од.

Критерій відповідності часу пов'язаний з тим, що отримання фінансування потрібно підприємству у визначений проміжок часу (запланований). Перевищення цього терміну може негативно вплинути на реалізацію інвестиційного проекту. Показник ефективності фінансування за цим критерієм слід визначати за формулою 2.25:

$$K_{вч} = \frac{t_{факт}}{t_{пл}} \quad (2.25)$$

$$K_{вч} \rightarrow 1 \quad (2.26)$$

де $K_{вч}$ – коефіцієнт відповідності часу;

$t_{факт}$ – фактичний час, витрачений на отримання фінансування у повному обсязі, днів;

$t_{пл}$ – запланований час на отримання фінансування у повному обсязі, днів.

Виділення критерію відповідності фінансової стійкості обумовлено необхідністю підтримання високого рівня ліквідності та платоспроможності, що є найважливішою умовою фінансової стійкості підприємства торгівлі. Тому залучення фінансування у будь-якому випадку повинно не погіршувати цих показників. Такому критерію відповідають загальновідомі коефіцієнти ліквідності: коефіцієнт ліквідності та коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів.

Критерій вартості фінансування характеризує фінансові можливості підприємства щодо залучення фінансування. Оцінити ефективність цього напрямку можна на базі використання коефіцієнту відповідності вартості фінансування за рахунок співставлення фактичної вартості залучення з запланованою.

$$K_{ввф} = \frac{C_{\phi}}{C_n}, \quad (2.27)$$

де: $K_{ввф}$ – коефіцієнт відповідності вартості фінансування;
 C_{ϕ} – фактична вартість залучення фінансування, %;
 C_n – планова вартість залучення фінансування, %;

Якщо розрахований показник менше одиниці політику щодо залучення фінансування варто визнати ефективною:

$$K_{ввф} < 1 \quad (2.28)$$

Вартість залучення фінансування варто розраховувати за допомогою середньозваженої вартості з урахуванням частки джерела у фінансуванні необоротних активів:

$$C = \sum_{k=1}^K (r_k \times e_k), \quad (2.29)$$

де: C – середньозважена вартість фінансування з урахуванням частки джерела у фінансуванні необоротних активів, %;

K – загальна кількість джерел фінансування у фінансуванні необоротних активів;

r_k – вартість k -го джерела фінансування за період;

e_k – частка k -го джерела фінансування до загального обсягу фінансування необоротних активів.

У табл. Ж.1 додатку Ж систематизовані існуючі алгоритми розрахунку вартості можливих джерел фінансування необоротних активів.

Другим показником оцінки ефективності за цим критерієм є витратомісткість фінансування (рівень вартості джерела залучення), що розраховується як відношення вартості фінансування у грошовому вираженні до загальної суми фінансування (формула 2.30). Чим менше цей показник, тим ефективніше здійснювалась робота щодо залучення фінансування.

$$BM_{\phi} = \frac{C_{\phi_{ін}}}{V_{отр}} \quad (2.30)$$

$$BM_{\phi} \rightarrow \min, \quad (2.31)$$

де: BM_{ϕ} – витратомісткість фінансування;

$C_{\phi_{ін}}$ – вартість фінансування, яка розраховується як добуток

отриманого обсягу фінансування та фактичної вартості залучення фінансування $V_{отр} \times C_{фін}$, грош. од.;

Також доцільно розглянути коефіцієнт відповідності витратомісткості фінансування, що має вигляд:

$$K_{ввм} = \frac{BM_{ффакт}}{BM_{фпл}} \quad (2.32)$$

$$K_{ввм} < 1, \quad (2.33)$$

де: $K_{ввм}$ – коефіцієнт відповідності витратомісткості фінансування;

$BM_{ффакт}$ – фактична витратомісткість фінансування;

$BM_{фпл}$ – планова витратомісткість фінансування.

Зворотнім до нього є показник витратовіддачі фінансування:

$$BB_{фін} = \frac{1}{BM_{фін}} = \frac{V_{отр}}{C_{фін}} \quad (2.34)$$

$$BB_{фін} \rightarrow \max, \quad (2.35)$$

де $BB_{фін}$ – витратовіддача фінансування необоротних активів.

Відповідно коефіцієнт відповідності витратовіддачі має вигляд

$$K_{BBф} = \frac{BB_{фінф}}{BB_{фінпл}} \quad (2.36)$$

$$K_{BBф} > 1 \quad (2.37)$$

де: $K_{BBф}$ – коефіцієнт відповідності витратовіддачі фінансування;

$BB_{фінф}$ – фактичний коефіцієнт витратовіддачі фінансування;

$BB_{фінпл}$ – плановий коефіцієнт витратовіддачі фінансування.

Критерій структури фінансування дозволяє виділити з загальної політики фінансування саме політику фінансування необоротних активів підприємств торгівлі.

Так, першим показником, в межах цього критерію, є питома вага фінансування необоротних активів у загальній сумі фінансування активів, що характеризує частину фінансування, яка припадає на необоротні активи:

$$d_{фінНА} = \frac{V_{фінНА}}{V_{фін}} \quad (2.38)$$

$$d_{фінНА} \rightarrow \max, \quad (2.39)$$

де: $d_{\text{фін}}$ – питома вага фінансування необоротних активів;
 $V_{\text{фінНА}}$ – обсяг фінансування необоротних активів, грош. од.;
 $V_{\text{фін}}$ – загальний обсяг фінансування активів, грош. од.

Другим показником є коефіцієнт відповідності фактичної частки фінансування необоротних активів до запланованої. Якщо значення цього показника більше одиниці, політика фінансування у цьому напрямі є ефективною.

$$K_{\text{вс}} = \frac{d_{\text{фінНА}}}{d_{\text{фінНАпл}}} \quad (2.40)$$

$$K_{\text{вс}} \rightarrow 1, \quad (2.41)$$

де: $K_{\text{вс}}$ – коефіцієнт відповідності структури фінансування;
 $d_{\text{фінНАпл}}$ – запланована частка фінансування необоротних активів у загальному обсязі фінансування активів.

У табл. К.1 систематизовані критерії, показники ефективності політики фінансування необоротних активів, алгоритми їхнього розрахунку та умови ефективності.

На основі запропонованої комплексної системи оцінки ефективності політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі проведено оцінку ефективності політики фінансування необоротних активів на вибірковій сукупності підприємств. Проведені розрахунки показників оцінки ефективності політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі подані у табл. К.2 додатку К. Оцінка показників ефективності політики фінансування надана у табл. К.3.

За критерієм диверсифікації фінансування за період 2003-2005 рр. політика фінансування необоротних активів на всіх підприємствах торгівлі відповідала умовам ефективності, причому порівняно з 2003 р. зросла кількість доступних джерел фінансування для всіх груп підприємств. За критерієм відповідності обсягу фінансування, в цілому, у групах підприємств спостерігалася нестача обсягу фінансування, кращі справи були лише на підприємствах групи 3, де у 2004-2005 рр., у цілому, залучено необхідний обсяг фінансування. За критерієм відповідності часу умовам ефективної політики фінансування за період 2003-2005 рр. ефективною політику фінансування можна визнати лише у групі великих підприємств, а у групах середніх та малих – лише у 2003 та 2004 рр. відповідно, тому, в цілому, за цим критерієм політика фінансування необоротних активів була неефективною, бо не були витримані очікувані строки отримання фінансування. За критерієм фінансової стійкості, в цілому, лише за

підприємствами групи 3 політику фінансування можна визнати ефективною. Хоча коефіцієнт покриття у всіх групах підприємств відповідав нормі, коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів мав нормативні значення лише у групі великих підприємств. За критерієм вартості фінансування показники здебільшого відповідають умовам ефективності, дещо гірший стан був лише у групі великих підприємств торгівлі, де у 2004-2005 рр. спостерігалось перевищення нормативного значення цього показника. У групі малих та середніх підприємств у цілому за період коефіцієнти відповідності вартості фінансування та відповідності витратомісткості фінансування відповідають нормативним значенням, що свідчить: очікувана вартість фінансування виявилася плановою. Про це, в цілому, говорить коефіцієнт витратомісткості, який знизився на обох підприємствах. Тому за цим критерієм слід визнати політику фінансування, в цілому, ефективною. За критерієм відповідності структурі фінансування політика фінансування необоротних активів цих підприємств торгівлі за період 2003-2005 рр. як за питомою вагою фінансування, яка щороку зростала, так і за коефіцієнтом відповідності структурі фінансування може бути визнана ефективною.

Таким чином, враховуючи те, що за переважною більшістю критеріїв на кожному з підприємств політика фінансування необоротних активів підприємств є ефективною, і, в цілому, її варто визнати такою. Однак зауважимо: керівництву малих та середніх підприємств доцільно звернути увагу на управління пасивами підприємства через ризиковану структуру балансу підприємства, що загрожує фінансовій стійкості підприємства; великим же підприємствам проводити ефективнішу роботу щодо пошуку більш доступних за вартістю джерел фінансування.

Виявлені проблеми є наслідком не завжди задовільної роботи з фінансування необоротних активів, що потребує розроблення методичних засад щодо формування політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі. Саме розв'язанню проблем формування політики фінансування необоротних активів та методичним аспектам оптимізації джерел їх фінансування присвячений наступний розділ монографії.

РОЗДІЛ 3

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

3.1. Технологія формування політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі

Результати дослідження проблем формування політики фінансування, в цілому, та необоротних активів зокрема, показало, що в економічній літературі цьому аспекту приділяється недостатньо уваги, розглядаються лише загальні підходи у межах здійснення інвестиційної політики підприємства. Тому цей розділ монографії присвячено вирішенню проблеми технології формування політики фінансування необоротних активів з урахуванням особливостей її здійснення у підприємствах торгівлі.

Як доведено у першому розділі монографії, політика фінансування необоротних активів є складовою частиною інвестиційної політики підприємства, і за своєю суттю відповідає такому її етапу, як формування інвестиційних ресурсів. В економічній літературі у загальному вигляді процес формування інвестиційних ресурсів підприємства складається з чотирьох основних етапів [27, 145, 195]:

- визначення потреби в інвестиційних ресурсах;
- визначення можливостей формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел;
- визначення методів фінансування інвестиційних проектів;
- оптимізація структури фінансових (інвестиційних) ресурсів.

У цілому погодитися з існуючим у літературі процесом формування інвестиційних ресурсів не можливо. Це стосується другого та третього етапів, зі змісту яких випливає, що спочатку визначаються джерела фінансування, а після цього методи фінансування. Але кожне конкретне джерело вже передбачає чітко визначеного його методу фінансування. З цієї позиції виходить, що наступний третій етап тільки констатує який метод фінансування буде використовуватися, бо фактично метод фінансування був обраний під час визначення певного джерела фінансування. Тому, щоб усунути існуюче протиріччя, у монографії запропоновано у процесі формування інвестиційних ресурсів другий та третій етапи поміняти місцями. Логічно, що спочатку визначаються доступні для підприємства способи залучення джерел, а потім під ці способи знаходяться відповідні їм джерела фінансування.

Враховуючи усе вищезазначене, у монографії запропоновано технологію здійснення політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі, яка містить в собі етапи, що подані на рис. 3.1.

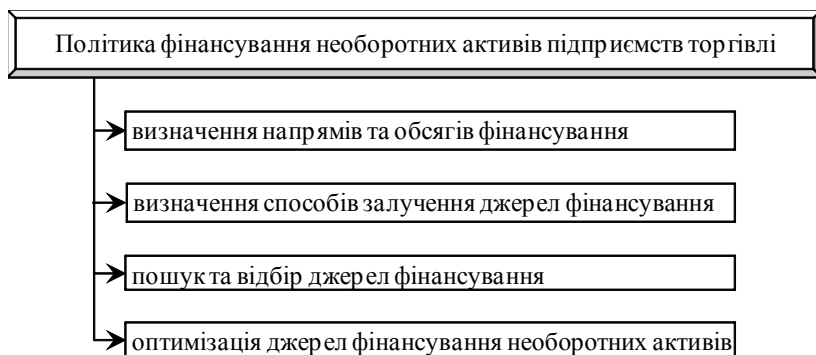


Рис. 3.1. Етапи здійснення політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі

Наведені етапи подані у загальному вигляді, тому зупинимося на кожному з них детальніше.

Перший етап формування політики фінансування необоротних активів полягає у визначенні необхідного обсягу фінансування з урахуванням потреб підприємства торгівлі у необоротних активах. При цьому визначення потреби у необоротних активах здійснюється у грошовому вимірі. Визначати потребу у необоротних активах необхідно відповідно до запропонованої у теоретичному розділі класифікаційної ознаки необоротних активів – за речовою сутністю. Тому послідовність дій на цьому етапі полягає у визначенні потреб фінансування:

- матеріальних необоротних активів: основні засоби, незавершене будівництво;
- нематеріальних необоротні активи: нематеріальні активи;
- фінансових необоротних активів: довгострокові фінансові вкладення, відстрочені податкові активи;
- загальної суми необхідних необоротних активів.

Основою для цих процесів виступають плани інвестиційної діяльності підприємства торгівлі у напрямку реального інвестування. Визначена таким чином загальна сума коштів, а також необхідні суми коштів для кожного виду необоротних активів виступають тим орієнтиром, на який спрямовані пошуки підприємством необхідних

коштів.

Під час вибору щодо придбання об'єктів основних засобів, за можливістю варто віддавати перевагу універсальним основним засобам, що враховує особливість підприємств торгівлі – частоті зміни спеціалізації та дозволить їх використовувати після її зміни, а також тим основним засобам, що не піддані ризику швидкого морального зносу, що знизить необхідність скорішого оновлення через моральний знос останніх.

Вважаємо, що важливим напрямом на цьому етапі може стати пошук можливостей зниження потреби у придбанні необоротних активів. Одним з таких шляхів є оренда основних засобів. Виходячи із класифікації необоротних активів відповідно зі специфікою діяльності підприємства торгівлі, на цьому етапі варто врахувати, що підприємства оптової торгівлі матимуть потребу складських приміщень, а підприємства роздрібною торгівлі у торговельних. Вартість обох приміщень є великою і не кожне підприємство зможе отримати фінансування на їх придбання. Ця проблема може бути вирішена із використанням оренди, доцільність якої можна визначити відомими підходами.

Інший напрямок зниження потреби у придбанні необоротних активів, який запропоновано у монографії, полягає у пошуку “альтернативних варіантів покриття потреби у необоротних активів”. Одним із таких альтернативних варіантів покриття потреби у необоротних активах є те, що деякі виробники можуть надавати для реалізації своєї продукції необхідні технічні засоби безкоштовно. Як приклад можна навести компанію “Coca-Cola”, яка надає холодильні прилавки підприємствам торгівлі для реалізації своєї продукції. Але слід зауважити, що дозволяється реалізовувати у цих прилавках лише продукцію виробництва цієї компанії, тобто, якщо підприємство бажає розширити асортимент за рахунок напоїв інших виробників, йому потрібно буде вирішувати потребу у холодильних прилавках. За тією ж схемою деякі інші компанії надають необхідні основні засоби для реалізації своєї продукції. Тому, підприємствам торгівлі варто шукати схожі можливості для зменшення потреби в основних засобах.

Ще одним альтернативним варіантом покриття потреби у необоротних активах може стати застосування на підприємствах торгівлі аутсорсингу, зокрема це стосується логістики. Спеціалізовані транспортні компанії, які професійно займаються транспортуванням вантажів, мають переваги у витратах, тобто мають економію на витратах. Якщо при економічних розрахунках виявляється, що витрати на використання послуг таких компаній будуть нижчими, ніж

використання власного автопарку, то підприємству торгівлі доцільно відмовитись від придбання автотранспорту, а використовувати послуги таких компаній у процесах транспортування, що знижує потребу у таких основних засобах, як автотранспорт та все, що з ним пов'язано.

Альтернативні варіанти покриття потреби у необоротних активах можна також спостерігати й стосовно до нематеріальних активів. Прикладом цього може бути те, що при придбанні комп'ютерної техніки окремих виробників, надається безкоштовно ліцензійне програмне забезпечення, що, відповідно, знімає потребу придбання такого програмного забезпечення.

З огляду на вищезазначене, запропоновано коригувати загальну заплановану потребу необоротних активів у грошовому вираженні при можливості зниження потреб за рахунок використання альтернативних варіантів покриття.

$$P_{HA}^{CK} = P_{HA} - АВП, \quad (3.1)$$

де: P_{HA}^{CK} – скоригована потреба у необоротних активах, грош. од.;

P_{HA} – загальна потреба у необоротних активах підприємства торгівлі, грош. од.;

АВП – загальна вартість альтернативних варіантів покриття, грош. од.

Таким чином, використання альтернативних варіантів покриття потреби основних засобів і нематеріальних активів, якщо це економічно доцільно, може підвищити ефективність політики фінансування.

Визначені на цьому етапі потрібні для підприємства торгівлі обсяги фінансування як окремих складових, так і необоротних активів, у цілому, дозволяють перейти до наступного етапу політики фінансування – визначення способу залучення фінансування необоротних активів, а саме вибору методів та форм фінансування.

Виходячи з розмежування методів та форм фінансування необоротних активів, про що мова йшла у першому розділі монографії, запропоновано у межах етапу визначення способу залучення фінансування необоротних активів виділяти дві стадії:

- визначення можливості здійснення фінансування шляхом використання того чи іншого методу;

- відбір форм фінансування в межах обраного методу фінансування.

Перша стадія пов'язана з тим, що не кожне підприємство

торгівлі через вплив тих чи інших факторів зможе використовувати в практиці своєї діяльності всі існуючі методи фінансування. Тому запропоновано виділяти дві групи факторів, під час з'ясування можливості використання того або іншого методу фінансування (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Фактори впливу на вибір методів фінансування необоротних активів

Перша група факторів пов'язана із діяльністю самого підприємства торгівлі, і вони є внутрішніми. До таких факторів належать:

- форма власності. Підприємства торгівлі державної форми власності мають більше можливостей доступу для отримання державного фінансування, що неможливо для підприємств торгівлі інших форм власності;

- організаційно-правова форма підприємства. Підприємства торгівлі, організовані як акціонерні товариства, відкривають доступ до

такого методу фінансування, як акціонування;

- обсяг товарообороту. Цей показник характеризує масштаби діяльності підприємства торгівлі, що впливатиме, наприклад, на можливість отримання кредитів;

- прибутковість діяльності також впливатиме на можливість отримання фінансування за рахунок різних методів фінансування;

- стадія життєвого циклу підприємства. Підприємство торгівлі, яке знаходиться на початковій стадії життєвого циклу, матиме менше можливостей застосування різних методів фінансування;

- об'єкт фінансування. Цей фактор пов'язаний із існуванням такого методу фінансування як лізинг, який дозволяє підприємству залучити замість грошових коштів безпосередньо необхідні матеріальні об'єкти (основні фонди).

Друга група факторів не залежить від діяльності підприємства і пов'язана із зовнішнім середовищем:

- правові обмеження;

- загальноекономічна ситуація в країні;

- розвиток кредитно-фінансової системи у державі;

- інші.

Таким чином, на вибір методу фінансування підприємств торгівлі у сучасних умовах впливають не лише їхні внутрішні особливості, а й фактори, які знаходяться поза сферою їх управління, такі як загальноекономічна ситуація в державі, кредитно-фінансова система держави, законотворчі процеси та інші.

Друга стадія полягає у виборі форм фінансування в межах обраного методу фінансування. Існування великої кількості різних форм фінансування в межах одного методу пов'язано із різними умовами залучення кожної з них. Саме у відборі найвигідніших для підприємства умов залучення кожної з форм фінансування полягає сутність другої стадії. При цьому важливою умовою проведення ефективного аналізу різних форм фінансування є належна інформаційна база щодо максимально можливого обсягу пропозицій фінансування на ринку. У цьому аспекті важливу роль відіграє безпосередня співпраця з виробниками різних елементів необоротних активів (основні засоби, нематеріальні активи), які можуть надавати різні варіанти придбання, що передбачають можливості його фінансування. Наприклад, компанія "Microsoft" надає спеціальні пільгові кредити на придбання свого легального програмного забезпечення. У більшості вітчизняних підприємств, особливо у невеликих, встановлено нелегальне програмне забезпечення. Загроза застосування до таких підприємств штрафних санкцій змушує

керівників встановлювати легальне програмне забезпечення. Проблема заміни програмного забезпечення, у тому числі й для підприємств торгівлі, на сьогодні є актуальною. Тому використання ним цієї пропозиції, за відсутності необхідних коштів, є привабливою альтернативою розв'язання такої проблеми.

Таким чином, можна стверджувати, що етап вибору методів та форм фінансування дає конкретні результати стосовно до максимально можливого обсягу коштів та умов їхнього отримання.

Третій етап пов'язаний з вибором джерел фінансування. На цьому етапі важливе місце відводиться класифікації джерел фінансування. Останнім часом багатьма економістами висловлюється думка про необхідність поєднання одразу декількох класифікаційних ознак джерел фінансування. Так, зокрема, Крупка Я.Д. [102] відзначає, що в існуючих класифікаціях немає чіткості, не до кінця визначені можливості джерел на рівнях економічної ієрархії (макро- та мікрорівнях), присутня суттєва відмінність складу й практики формування фінансових ресурсів для здійснення інвестицій на макрорівні від формування аналогічних джерел на рівні підприємства. З метою вирішення таких протиріч цей автор пропонує зіставляти джерела фінансування за рівнями власників, поділяючи, у свою чергу, джерела на макрорівні за місцем формування, а на мікрорівні – за відношенням власності до джерел фінансування [102].

Голубєва Т.С. з метою більш вичерпного дослідження різних форм фінансування суб'єктів господарювання поєднує їх угруповання за джерелами надходження та правовим статусом капіталовкладника [40].

Бузько І.Р. з метою дослідження формування джерел фінансування поєднує такі класифікаційні ознаки, як за місцем формування та за відношенням до власності [27].

Погоджуючись із думкою економістів щодо необхідності врахування декількох ознак класифікації джерел фінансування при формуванні фінансових ресурсів з метою розв'язання різних завдань, доцільно розробити ієрархічний багаторівневий механізм поєднання декількох класифікаційних ознак у контексті формування політики фінансування необоротних активів. З цією метою виділено класифікаційні ознаки джерел фінансування, які найбільш відповідають цілям політики фінансування необоротних активів, а саме за:

- місцем формування;
- відношенням власності до джерел фінансування;
- рівнем ризику;

- об'єктами фінансування.

Вибір саме цих класифікаційних ознак зумовлений тим, що класифікація за:

- першими двома ознаками є вихідною з точки зору формування джерел фінансування, що відповідає цілям політики фінансування взагалі;

- рівнем ризику необхідна для забезпечення фінансової стійкості підприємства, що є критерієм ефективності здійснення політики фінансування;

- об'єктами фінансування, зокрема за складовими необоротних активів, визначає спрямованість політики фінансування саме цих активів.

Таким чином, наведені класифікаційні ознаки складають основне ядро класифікації джерел фінансування, що найбільше відповідають концепції політики фінансування необоротних активів.

Пропонується розглядати класифікаційні ознаки відповідно до їхньої ієрархічної підпорядкованості, у межах якої існує чотири рівні. На кожному з них відбуватиметься перерозподіл джерел фінансування відповідно до визначеної класифікаційної ознаки. При цьому цей перерозподіл, за суттю, являтиме собою послідовний процес пошуку та відбору джерел фінансування необоротних активів.

Зазначена ієрархія класифікаційних ознак джерел фінансування дозволяє розв'язати певні завдання, які належать до політики фінансування, а саме: від завдання звідки взяти необхідні кошти, до з'ясування, які джерела й на які необоротні активи варто спрямувати. Загальну схему ієрархічної підпорядкованості джерел фінансування за визначеними класифікаційними ознаками подано на рис. 3.3.

Перший рівень ієрархії дозволяє на основі визначеної необхідної суми інвестиційних ресурсів з'ясувати розмір коштів, який потрібно залучити ззовні, тобто з-за меж підприємства. Мобілізація внутрішніх резервів, насамперед прибутку та амортизаційних відрахувань, дозволяє визначити обсяг внутрішніх джерел фінансування підприємства. Визначивши обсяг внутрішніх джерел, розраховується необхідний обсяг зовнішніх джерел фінансування шляхом відрахування із загальної суми потреби у фінансуванні необоротних активів суми внутрішніх джерел.

Перейшовши на другий рівень ієрархії, можна зробити більш поглиблений розподіл джерел фінансування, а саме: визначити власні, залучені та позичені кошти. За таким розподілом фактично відбувається поділ зовнішніх джерел на ті, використання яких здійснюється на умовах терміновості, зворотності, платності й

відповідно відображається в балансі підприємства в довгостроковому та короткостроковому капіталі, тобто на позичені; та на ті, які відображаються в балансі в статутному капіталові підприємства, але залучаються зовні, тобто на залучені. Власні відповідають внутрішнім джерелам фінансування, та, відповідно, знаходять своє відображення у статутному капіталові балансу. Таким чином, другий рівень, по суті, дозволяє конкретизувати шляхи отримання підприємством зовнішнього фінансування.

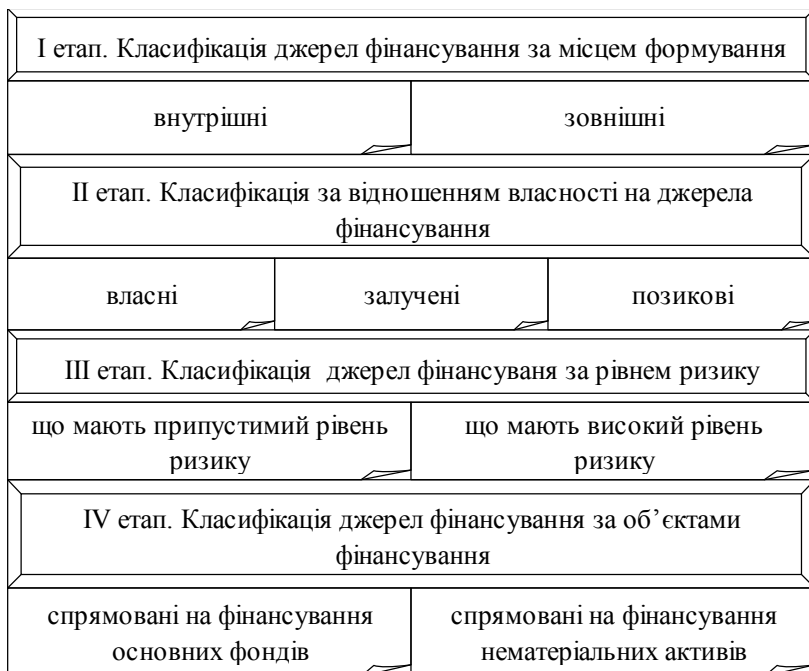


Рис. 3.3. Ієрархічна підпорядкованість джерел фінансування за класифікаційними ознаками

Третій рівень, на основі попередньої класифікації дозволяє визначити ті джерела, використання яких у діяльності підприємства дає припустимий рівень ризику, та ті, що несуть певні ризики для діяльності підприємства, які потрібно враховувати у фінансовому плані для стабільної діяльності.

Четвертий рівень дозволяє, враховуючи визначений ступінь ризику, перерозподілити джерела, виходячи із доцільності

фінансування конкретних об'єктів фінансування за рахунок того чи іншого джерела фінансування. Виділення як об'єктів фінансування необоротних активів в окремі групи основних засобів та нематеріальних активів пояснюється тим, що саме ці групи складають найбільшу частку в складі необоротних активів торговельного підприємства та забезпечують здійснення ними торговельно-технологічних процесів.

Наведена ієрархія класифікації джерел фінансування в контексті політики фінансування необоротних активів не є чітко фіксованою та вичерпною. Вона є гнучкою і може корегуватися у відповідності до потреб підприємства. Її можна доповнити ознаками за терміном використання, за вартістю залучення та за цілями фінансування або замінити згідно з потребами підприємства відповідно на третій чи четвертий рівні.

Оцінити наслідки використання визначених джерел фінансування та надати відповідь щодо доцільності їхнього використання дозволяє заключний етап здійснення політики фінансування необоротних активів – оптимізація структури джерел фінансування необоротних активів, чому присвячений наступний підрозділ монографії.

На рис 3.4 запропоновано загальний алгоритм здійснення політики фінансування необоротних активів підприємств.

Наведений алгоритм ілюструє послідовність дій підприємства від початку процесу фінансування до початку процесу інвестування, враховуючи основні етапи політики фінансування. Так, до етапу пошуку та вибору джерел фінансування процес відбувається послідовно. Вибір альтернативних дій розпочинається наприкінці цього етапу. Якщо потенційно можливий обсяг отримання фінансування дорівнює або перевищує необхідний для фінансування потреб у повному обсязі, можна переходити до наступного етапу – оптимізації джерел фінансування. У протилежному випадку передбачено дві можливі ситуації. Перша дозволяє повернутися на етап вибору методів та форм фінансування, щоб переглянути та знайти нові способи, а потім і джерела фінансування, щоб отримати потрібні кошти у необхідному обсязі. Якщо подальший пошук не виявив можливості використання інших джерел фінансування, то потрібно переглянути потрібні обсяги фінансування шляхом виключення з плану інвестування певних необоротних активів чи іншим шляхом, який зменшить потребу у фінансуванні на розмір виявленого дефіциту фінансування. Після вирішення цих проблем переходять до етапу оптимізації джерел фінансування.

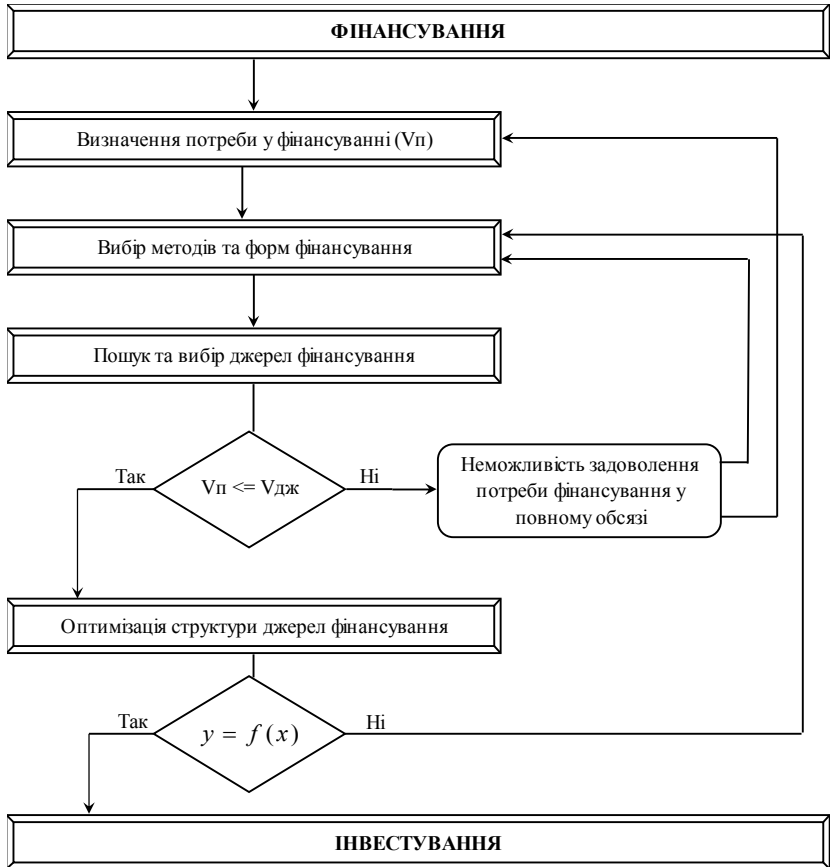


Рис. 3.4. Алгоритм проведення політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі:

V_p – потреба підприємства торгівлі у фінансуванні;

$V_{дж}$ – обсяг фінансування, що залучається за рахунок обраних підприємством торгівлі джерел фінансування;

$y = f(x)$ – оцінка варіанта джерел фінансування, що відповідає умовам оптимальності.

На етапі оптимізації визначається той варіант сукупності джерел фінансування, що задовольняє підприємство торгівлі при певному компромісі за різних критеріїв. Якщо результати оптимізації джерел фінансування задовольняють, то підприємство торгівлі може

переходити до залучення цих джерел до інвестиційного процесу, наслідком якого стане збільшення необоротних активів. Якщо обраний у результаті оптимізаційних розрахунків оптимальний варіант фінансування не задовольняє підприємство, то необхідно повертатись до етапу вибору способу залучення джерел фінансування й пошуку інших джерел фінансування та, відповідно, до формування нових варіантів сукупності джерел фінансування, що відповідатимуть інтересам підприємства торгівлі.

Таким чином, застосування наведених особливостей політики фінансування дозволяє підприємствам торгівлі обґрунтовано підходити до отримання фінансування необоротних активів. Розглянуті методи і форми фінансування показали, що для підприємства потенційно існує багато варіантів формування необхідних ресурсів, але не кожне підприємство має можливість застосувати той чи інший варіант.

3.2. Методичні підходи до оптимізації джерел фінансування необоротних активів на підприємствах торгівлі

Оптимізація джерел фінансування необоротних активів є одним із найважливіших і найскладніших завдань, що розв'язується у процесі здійснення політики фінансування. Цей етап політики фінансування необоротних активів передбачає використання різних математичних моделей, розв'язання яких в остаточному підсумку дають можливість обрати найліпший варіант здійснення фінансування з усіх доступних для цього підприємства.

Проведений огляд літератури не виявив однозначного підходу до визначення оптимальної структури. Так, Дорошенко Т.В. у своєму дослідженні [49] виділяє два основні підходи до формування оптимальної структури джерел фінансування. Згідно з першим підходом [138] усі потенційні джерела фінансування підприємства ранжуються за ступенем збільшення їхньої вартості та здійснюється вибір найліпшого джерела мобілізації коштів за мінімальним значенням цього показника. Тобто для фінансування підприємство обирає те джерело, яке має найнижчу вартість. За другим підходом [26; 95] відправним пунктом при визначенні оптимальної структури джерел фінансування є не вартість цих джерел, а структура вже сформованого на підприємстві капіталу.

У той же час Бланк І.О., Дорошенко Т.В., Марченко А.А., Пономаренко В.С. та Ястремська О.М. [21; 49; 119; 145] пропонують при визначенні оптимального значення джерел фінансування

враховувати середньозважену вартість капіталу, рентабельність власного капіталу, рівень фінансового ризику.

Безгінова Л.І. у дослідженні проблем оптимізації структури капіталу підприємств роздрібної торгівлі [17] виділяє такі критерії, як критерій фінансової стійкості, критерій мінімізації вартості капіталу та критерій ефективності використання капіталу й зазначає щодо необхідності чітко послідовного розрахунку кожного критерію. Власова Н.О. та Сідун В.А. пропонують підприємствам торгівлі додатково розраховувати ще й критерій політики фінансування [33].

Погоджуючись з думкою, яку висловлює Дорошенко Т.В. про те, що оптимальною вважається така структура джерел фінансування, яка сформована в результаті оптимізації за різними критеріями, вважаємо за необхідне відмітити, що при цьому в кожному конкретному випадку оптимальна структура буде різнитися залежно від критеріїв, що їх обрало для себе підприємство. Тому під час розв'язання цього завдання доцільно врахувати декілька критеріїв одразу, що можна вирішити шляхом використання методів багатокритеріальної оптимізації.

Застосування математичних методів під час прийняття рішень передбачає побудову відповідної математичної моделі, що формалізовано являє собою проблемну ситуацію, тобто ситуацію вибору рішення. Для задач прийняття рішень (задач оптимізації) в умовах визначеності, коли випадкові та невизначені фактори відсутні, компонентами такої моделі є множина X усіх альтернативних рішень, з яких і необхідно вибрати один найліпший, або оптимальне рішення. Для того щоб була забезпечена можливість вибору, множина X має містити не менш двох рішень [141].

У багатокритеріальній задачі оптимізації порівняння рішень за уподобанням здійснюється не безпосередньо, а за допомогою заданих на X числових функцій $f_1, f_2 \dots f_n$, які називаються критеріями [141].

Критерії оптимізації джерел фінансування вважаємо за доцільне визначити відносно цілей політики фінансування необоротних активів. Головною метою політики фінансування є формування необхідної суми грошових коштів. У межах цієї мети можна сформулювати цілі другого порядку, що сприяють якісному виконанню головної мети. Тому як цілі другого порядку у монографії визначено такі: мінімізація терміну залучення джерел фінансування, мінімізація вартості залучення джерел фінансування, відповідність структури джерел фінансування цільовій фінансовій структурі капіталу підприємства торгівлі. Кожній меті повинен відповідати певний критерій оцінювання (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 -

Цілі та критерії оптимізації джерел фінансування необоротних активів

Підпорядкованість цілей	Ціль	Критерій	Одиниця виміру
Головна мета	1. Формування необхідної суми грошових коштів	Загальна сума сформованих джерел	грн.
Цілі підлеглого характеру	1.1. Мінімізація часу на залучення джерел фінансування	Час, необхідний для залучення джерел	дні
	1.2. Мінімізація вартості залучення джерел фінансування	Вартість залучення джерел	%
	1.3. Відповідність структури джерел фінансування цільовій фінансовій структурі капіталу	Співвідношення власного та позикового капіталу	коефіцієнт

Оскільки головною метою політики фінансування є формування достатнього обсягу коштів, то як основний критерій оптимізації визначено відповідність сформованих коштів інвестиційним потребам підприємства торгівлі. Тому на основі саме цього критерію доцільно проводити попередній відсів альтернатив.

Загальна сума отриманого фінансування дорівнює:

$$V = \sum_{i=1}^n I_i, \quad (3.2)$$

де: V – загальний обсяг отриманого фінансування;

$\sum_{i=1}^n I_i$ – сума коштів, отриманих з i -х джерел.

Мінімізація часу на залучення джерел фінансування. Отримання фінансування, особливо ззовні, є довготривалим процесом. Тому можна виділити наступний важливий критерій ефективності формування коштів – отримання фінансування якнайшвидше, тобто у найкоротший термін. Особливістю цього терміну є те, що він складається з декількох часових відрізків, що характеризують часові параметри отримання фінансування з конкретних джерел (рис. 3.5).

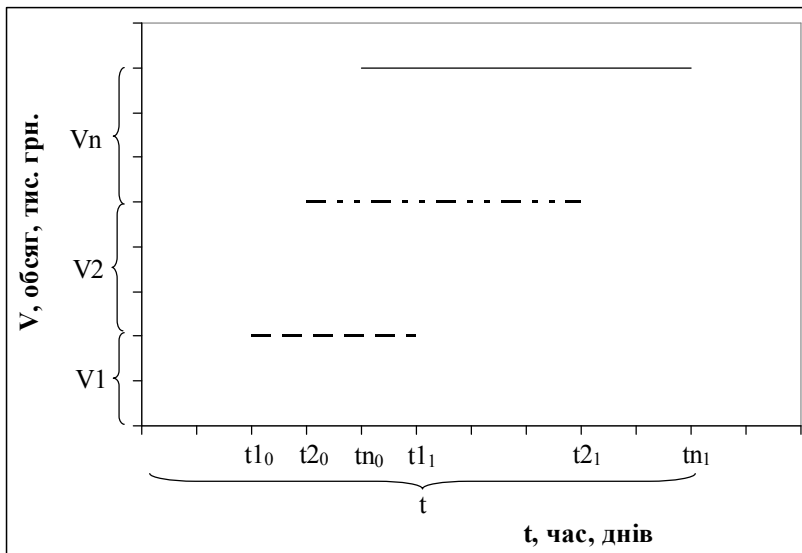


Рис.3.5. Формування загального часу фінансування необоротних активів:

t_{1_0} – дата початку фінансування з 1 джерела;

t_{2_0} – дата початку фінансування з 2 джерела;

t_{n_0} – дата початку фінансування з n-го джерела;

t_{1_1} – дата завершення фінансування у повному обсязі з першого джерела;

t_{2_1} – дата завершення фінансування у повному обсязі з другого джерела;

t_{n_1} – дата завершення фінансування у повному обсязі з n-го джерела;

V_1 – обсяг отриманих коштів з першого джерела;

V_2 – обсяг отриманих коштів з другого джерела;

V_3 – обсяг отриманих коштів з n-го джерела.

Фактично цей термін можна подати таким чином:

$$t = t_{n_1} - t_{1_0}, \quad (3.3)$$

де: t – фактичний час, пов'язаний із залученням фінансування, днів;

t_{n_1} – день (дата) отримання коштів з останнього джерела;

t_{1_0} – відправна точка (дата), початок пошуку фінансування.

Важливим завданням з позиції політики фінансування є мінімізація витрат, пов'язаних з отриманням фінансування. Загальна вартість отримання фінансування дорівнює середньозваженій вартості капіталу [185]:

$$\bar{C}_{cp} = \sum (C_{Дi} \times c_i), \quad (3.4)$$

де: \bar{C}_{cp} – середньозважена вартість капіталу;

$C_{Дi}$ – частка i -го джерела в загальній сумі фінансування;

c_i – ціна i -го джерела, %.

Відповідність структури джерел фінансування цільовій фінансовій структурі капіталу. Для цієї мети обрано такий критерій, як частка власного капіталу. Цей критерій безпосередньо пов'язаний із фінансовою структурою капіталу підприємства. Задавання цільової структури капіталу шляхом розрахунків або тієї структури, що вже склалася на підприємстві та задовольняє його, є тим орієнтиром, якому повинна відповідати фінансова структура отриманого фінансування, що має на меті не погіршити існуючу структуру капіталу підприємства торгівлі. Частку власних джерел у загальному обсязі залучених джерел можна подати таким чином:

$$S = \frac{\sum_{i=1}^n I_{BK_i}}{\sum_{i=1}^n I_{PK_i} + \sum_{i=1}^n I_{BK_i}}, \quad (3.5)$$

де: S – структура джерел фінансування;

$\sum_{i=1}^n I_{BK_i}$ – сума i -х джерел, що будуть віднесені до власного капіталу;

$\sum_{i=1}^n I_{PK_i}$ – сума i -х джерел, що будуть віднесені до позикового капіталу.

Відповідність цільовій фінансовій структурі капіталу структури джерел фінансування можна подати у вигляді середньоквадратичного відхилення фактичної структури від цільової:

$$\sigma = \sqrt{(S\phi - S\psi)^2}, \quad (3.6)$$

де: σ – середньоквадратичне відхилення фактичної структури джерел фінансування від цільової фінансової структури капіталу;

$S\phi$ – фактична структура джерел фінансування;

$S\psi$ – цільова структура фінансування.

Розглянемо методика визначення цільової фінансової структури капіталу.

Дослідивши запропоновані різними дослідниками [17, 49, 119] алгоритми формування цільової структури капіталу, вважаємо за доцільне поєднати деякі елементи та рекомендувати методичний підхід визначення цільової структури капіталу (рис. 3.6), який складається з таких взаємопов'язаних етапів:

– аналіз капіталу підприємства;

– оцінювання основних факторів, що визначають формування структури капіталу;

– визначення оптимальної структури джерел фінансування за різними критеріями: за критерієм фінансової стійкості; за критерієм мінімізації їх середньозваженої вартості; за критерієм політики фінансування; у випадку, коли підприємство використовує позиковий капітал – визначення оптимальної структури джерел фінансування при якій досягається максимальний ефект фінансового левериджу (максимізації рівня фінансової рентабельності, ефективності використання);

– формування найбільш прийнятної для підприємства структури, виходячи із проведених розрахунків за різними критеріями (формування цільової структури джерел фінансування).

На першій стадії визначається співвідношення власного та позикового капіталу, виявляються його тенденції. У складі позикового капіталу вивчається співвідношення довгострокових та короткострокових кредитів, аналізуються розміри прострочених фінансових зобов'язань.

На другій стадії розглядається система коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства, зумовленої структурою його капіталу. У процесі проведення такого аналізу розраховуються і вивчаються в динаміці коефіцієнти автономії, фінансового левериджу, довгострокової фінансової незалежності, співвідношення довгострокових та короткострокових зобов'язань.

На стадії оптимізації джерел фінансування за різними критеріями важливим, на думку Безгінової Л.І. [17], є не тільки застосування того чи іншого критерію, але й обґрунтування послідовності використання підходів до оптимізації структури капіталу підприємства торгівлі. Але у даному випадку розрахунки мають суто теоретичний характер, тому це не має принципового значення.

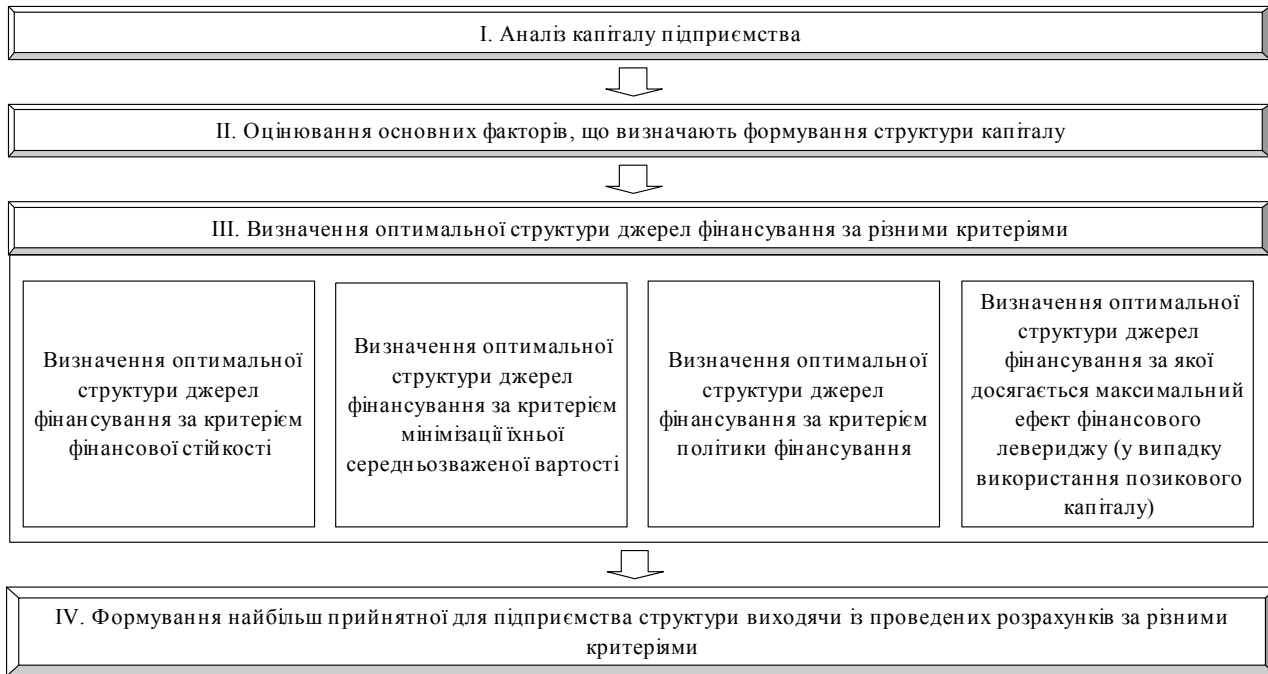


Рис. 3.6. Структурно-логічна схема визначення цільової фінансової структури капіталу підприємства торгівлі

У результаті розрахунків за різними критеріями підприємство може отримати чотири різні значення структури джерел фінансування, які вважатимуться оптимальними лише за певним критерієм. Підприємству торгівлі необхідно знайти компроміс між цими значеннями або визначити критерій, який на даний момент діяльності підприємства найважливіший. Знайдене у такий спосіб співвідношення власних та позичених джерел фінансування буде оптимальним для підприємства. Але не завжди підприємство може сформувати саме таку структуру. Тому, останнім кроком до визначення частки окремих джерел фінансування на підприємстві буде коригування оптимальної структури відповідно до можливостей залучення коштів із різних джерел.

Слід зазначити, що ідеальною ситуацією є та, коли підприємство торгівлі має достатньо інформації й можливостей отримання фінансування за рахунок різних джерел та на основі цього проводить всі оптимізаційні розрахунки. На практиці підприємства часто отримують фінансування лише з обмежено доступних їм джерел, тому іноді жодних оптимізаційних розрахунків стосовно до джерел фінансування ними не проводиться.

При формалізації будь-якої моделі оптимізації обов'язковою умовою є її спрямованість, яка у загальному вигляді може передбачати чи то максимізацію, чи то мінімізацію результату. Тому, виходячи з цього, визначимо спрямованість виділених у монографії критеріїв оптимізації джерел фінансування необоротних активів.

Обсяг сформованих джерел фінансування необоротних активів має дорівнювати визначеному обсягу потреби у коштах. При цьому недостатній обсяг вказує на неефективність проведеної політики фінансування, тому для цього критерію доцільно вважати оптимальним максимальне значення критерію.

Критерії мінімізації часу на залучення джерел фінансування та мінімізації витрат, пов'язаних з отриманням фінансування, вже у назві мають визначену спрямованість на мінімізацію.

Критерій відповідності структури джерел фінансування цільовій фінансовій структурі капіталу визнає оптимальною ту альтернативу, що має найменший квадрат відхилення від цільової фінансової структури капіталу.

Надалі маємо можливість сформулювати завдання оптимізації джерел фінансування необоротних активів та побудувати відповідну формалізовану модель оптимізації.

Таким чином, завдання оптимізації полягає в тому, що необхідно обрати таку єдину альтернативу (комбінацію джерел

фінансування) x^* з множини припустимих альтернатив (усіх можливих комбінацій джерел фінансування) X , яка якнайкраще відповідає цілям політики фінансування необоротних активів. Формалізована модель багатокритеріальної оптимізації має такий вигляд:

$$\left. \begin{array}{l} y_v = f_v(x) \rightarrow \max \\ y_t = f_t(x) \rightarrow \min \\ y_c = f_c(x) \rightarrow \min \\ y_s = f_s(x) \rightarrow \min \\ x \in X \end{array} \right\}, \quad (3.7)$$

де: $y_v = f_v(x)$ – цільова функція оптимізації обсягу фінансування;

$y_t = f_t(x)$ – цільова функція оптимізації часу на залучення фінансування;

$y_c = f_c(x)$ – цільова функція оптимізації вартості залучення фінансування;

$y_s = f_s(x)$ – цільова функція оптимізації структури фінансування;

X – множина допустимих альтернатив;

x – окрема альтернатива.

Наступним кроком є побудова алгоритму оптимізації джерел фінансування за наведеною моделлю. У цьому аспекті для розв'язання поставленого завдання пропонується як базовий метод оптимізації використовувати метод одночасного вводу критеріальних обмежень [93], який необхідно трансформувати та адаптувати до особливостей завдання оптимізації джерел фінансування необоротних активів.

Зазначений метод дозволяє одночасно вводити декілька критеріальних обмежень. Реалізація методу передбачає, що встановлюються рівні, за яких значення відповідних цільових функцій можна було б вважати задовільними. Оскільки рівні, що задаються, можуть бути недосяжними одночасно, до методу додається процедура інтенсивної корекції цих рівнів для досягнення припустимої множини альтернатив. У методі передбачена можливість не тільки уточнення, але й зміни системи уподобань [114].

У монографії запропоновано проводити відсів альтернатив у дві стадії. На першій – відсів альтернатив проводиться за допомогою лише одного критерію – достатності сформованих джерел фінансування до необхідного обсягу фінансування. Таким чином, оптимізація зводиться до вирішення однокритеріальної задачі. На другій стадії ті

альтернативи, що будуть відповідати наведеному критерію, у подальшому повинні пройти процедуру багатокритеріальної оптимізації за допомогою зазначеного вище методу одночасного вводу критеріальних обмежень.

Таким чином, враховуючи наведену особливість та процедуру використання методу одночасного вводу критеріальних обмежень [93], розроблено та запропоновано до використання багатоетапний алгоритм проведення оптимізації джерел фінансування необоротних активів (рис. 3.7).

Перший етап пов'язаний із формуванням усіх можливих альтернатив. Вони утворюються із різних джерел фінансування, що характеризуються певним обсягом коштів, часом на залучення, вартістю залучення та фінансовою структурою. Узагальнено модель формування окремої альтернативи подано на рис. 3.8.

На другому етапі відбувається відсів тих альтернатив, які не забезпечують отримання фінансування у потрібному обсязі.

Якщо після цього відсіву залишається більше двох альтернатив, процес відбору найефективнішої альтернативи продовжується. У протилежному випадку необхідно переглянути або сформовані альтернативи, або знизити критерій потрібного обсягу фінансування.

На третьому етапі відбувається визначення (чи наближене оцінювання) меж варіації кожної з цільових функцій на множині ефективних альтернатив. Результатом цього етапу є межі варіації $[y_k^0; y_k^*]$ за кожною з цільових функцій ($k = \overline{1, p}$), де зірочкою позначене найкраще, а нулем – найгірше значення k -ї функції на множині ефективних альтернатив [93].

На четвертому етапі будується узагальнена адитивна функція цінності [93]:

$$u = \sum_{k=1}^p \alpha_k f_k(x), \quad (3.8)$$

де вагові коефіцієнти обчислюються за формулою [93]:

$$\alpha_k = \frac{y_1^k - y_1^0}{y_1^* - y_1^0} \times \frac{1}{y_k^* - y_k^o}, \quad k = \overline{1, p} \quad (3.9)$$

Результат становить узагальнена адитивна функція цінності [93]:

$$u = \sum_{k=1}^p \frac{y_1^k - y_1^0}{y_1^* - y_1^0} \times \frac{f_k(x)}{y_k^* - y_k^o} \rightarrow \min \quad (3.10)$$

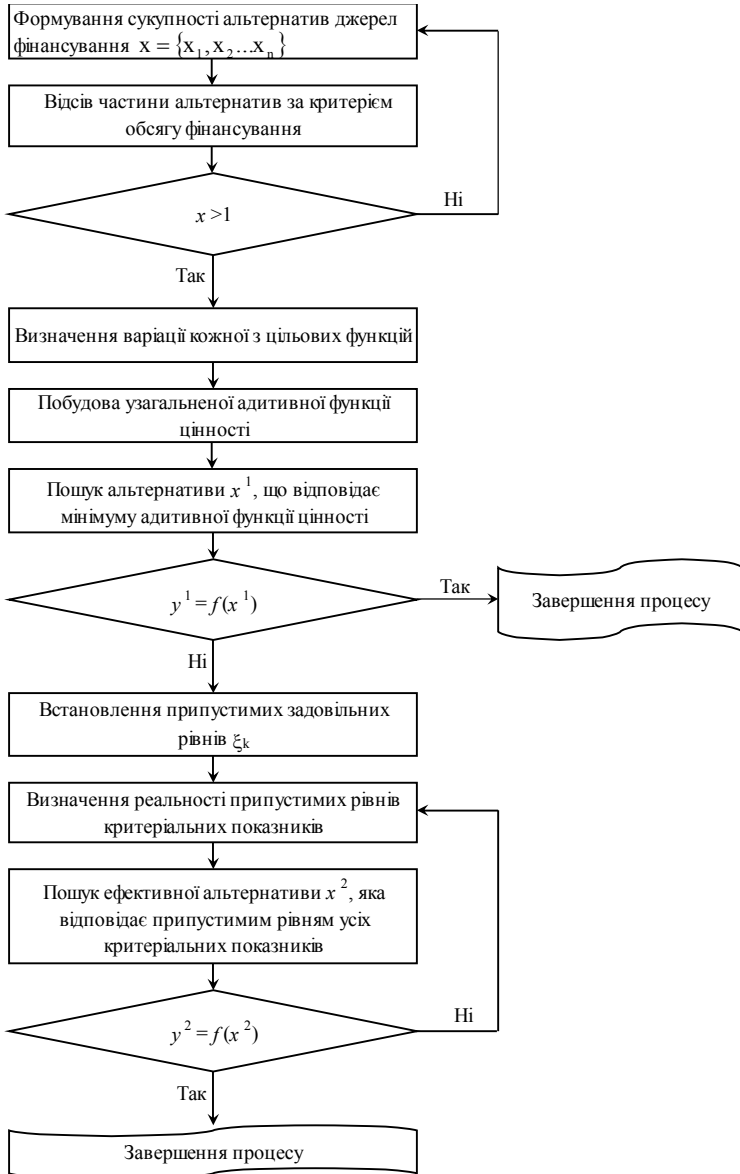


Рис. 3.7. Алгоритм оптимізації джерел фінансування необоротних активів за методом одночасного введення критеріальних обмежень

Джерело		Власні джерела фінансування (Iv)			Джерело		
		Прибуток	Амортизаційні відрахування	Інші власні джерела			
Сума		$\sum Iv_p$	$\sum Iv_a$	$\sum Iv_{in}$	Сума		
Позикові кошти (Ip)	Кредити банків (Ipk)		$Iv = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Iv_j$ <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> $Ip = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Ip_j$ </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> $x_j = \sum_{i=1}^3 I_i$ </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> $Iz = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Iz_j$ </div> </div>			Емісія акцій	
	кредит від банку 1 (Ipk1)	$\sum Ipk1$				$\sum Iz_{en}$	кошти від n емісії акцій
	кредит від n-го банку (Ipkn)	$\sum Ipkn$				Внески до статутного фонду	
	Інші позики (Ipp)					$\sum Iz_{vn}$	кошти від n внесків (Izvn)
	позика з джерела 1 (Ipp1)	$\sum Ipp1$				Безповоротно надані кошти	
	позика з n-го джерела (Ippn)	$\sum Ippn$				$\sum Iz_{bn}$	кошти з n-го джерела (Izbn)
	Інші позикові кошти (Ipi)					Інші залучені кошти	
	кошти з джерела 1 (Ipi1)	$\sum Ipi1$				$\sum Iz_{i1}$	інші кошти з джерела 1 (Izi1)
	кошти з n-го джерела (Ipin)	$\sum Ipin$				$\sum Iz_{in}$	інші кошти з n джерела (Izin)

Рис. 3.8. Модель формування альтернатив джерел фінансування

На п'ятому етапі знаходять таку допустиму альтернативу, яка відповідала б мінімуму узагальненої адитивної функції цінності [93]:

$$u = \sum_{k=1}^p \frac{y_1^k - y_1^0}{y_1^* - y_1^0} \times \frac{f_k(x)}{y_k^* - y_k^0} \rightarrow \min, \quad \left. \vphantom{\sum_{k=1}^p} \right\} (3.11)$$

$$x \in X$$

Результатом цього етапу є оцінка альтернативи x^1 в межах варіації кожної з цільових функцій на множині ефективних альтернатив.

На шостому етапі або приймається альтернатива x^1 за найоптимальнішу, або за кожною з цільових функцій вказуються такі припустимі рівні ξ_k , які вважаються задовільними. Результатом, при якому необхідно продовжити процес пошуку розв'язання, є формування набору припустимих рівнів $\xi_k \in [y_k^0; y_k^*], k = \overline{1, p}$.

На сьомому етапі виявляється реальність визначених на попередньому етапі припустимих рівнів критеріальних показників та здійснюється їх кореляція чи то в бік покращення, якщо вони є реальними, чи то в бік послаблення, щоб зробити реальними. Для цього розв'язують однокритеріальну задачу [93]:

$$t \rightarrow \min$$

$$\frac{f_k(x) - \xi_k}{y_k^* - \xi_k} \geq t, \quad k = \overline{1, p}, \quad \left. \vphantom{\frac{f_k(x) - \xi_k}{y_k^* - \xi_k}} \right\} (3.12)$$

$$x \in X$$

Для цільових функцій, зведених до мінімуму, критеріальне обмеження є таким:

$$f_k(x) \leq \xi_k - t(\xi_k - y_k^*) \quad (3.13)$$

Через відсутність абсолютно-оптимальних альтернатив оптимальне значення t^* параметра t менше 1. Водночас слід зазначити, що $f_k(x) \rightarrow y_k^*$ для всіх $k \in \overline{1, p}$ при $t^* \rightarrow 1$. Випадок $t^* \geq 0$ свідчить про реальність припустимих рівнів, а випадок $t^* < 0$ – про їх нереальність. Реальні припустимі рівні ξ_k^0 визначаються шляхом порівняння величин $\xi_k + t^*(y_k^* - \xi_k)$ та y_k^0 і вибору з кожної такої пари найкращої [93].

Результатом є висновок про реальність або нереальність

первісних припустимих рівнів (значення t^*) та реальні припустимі рівні $\xi_k^* \in [y_k^0; y_k^*], k = \overline{1, p}$.

На восьмому етапі шукаємо таку ефективну альтернативу x^2 , яка відповідала б реальним припустимим рівням усіх критеріальних показників. Вона є розв'язанням однокритеріальної задачі [93]:

$$\left. \begin{aligned} u &= \sum_{k=1}^p \frac{y_1^k - y_1^0}{y_1^* - y_1^0} \times \frac{f_k(x)}{y_k^* - y_k^0} \rightarrow \min, \\ \frac{f_k(x) - \xi_k}{y_k^* - \xi_k} &\geq t^*, \quad k = \overline{1, p}, \\ x &\in X \end{aligned} \right\} \quad (3.14)$$

Результатом є висновок про реальність або нереальність первісних припустимих рівнів (значення t^*), реальні припустимі рівні $\xi_k^* \in [y_k^0; y_k^*], k = \overline{1, p}$, а також оцінка $y^2 = f(x^2)$ з рекомендацією про затвердження альтернативи x^2 як наслідку розв'язання багатокритеріальної задачі.

Дев'ятий етап. Якщо не обирається ефективна альтернатива x^2 за результат розв'язання багатокритеріальної задачі, то необхідно здійснити корекцію первісних припустимих рівнів цільових функцій ξ_k . Для забезпечення збіжності методу нові рівні $\xi_k^1, k = \overline{1, p}$, повинні бути слабкішими від попередніх.

У результаті приходимо до висновку про завершення процесу або необхідно повернутися до сьомого етапу, маючи на увазі нові значення припустимих рівнів цільових функцій $\xi_k^1 \in [y_k^0; \xi_k^0], k = \overline{1, p}$.

У цілому, поставлене завдання оптимізації, починаючи з третього етапу, може мати графічне рішення. На рис. 3.9 зображена трьохмірна графічна модель відбору ефективної альтернативи з усієї множини альтернатив шляхом узгодження трьох критеріїв: часу на залучення, вартості залучення та структури фінансування.

Кожен варіант фінансування можна подати як точку у трьохмірному просторі, що має свої координати $X_i (t_i; c_i; s_i)$. Враховуючи розглянуті вище умови оптимізації, припустимо, що на координатній площині є оптимальна точка $X_{opt} (t_{opt}, c_{opt}, s_{opt})$, яка відображає оптимальний для підприємства варіант фінансування. Якщо припустити, що фінансування підприємству потрібне негайно, то значення t_{opt} має дорівнювати нулеві.

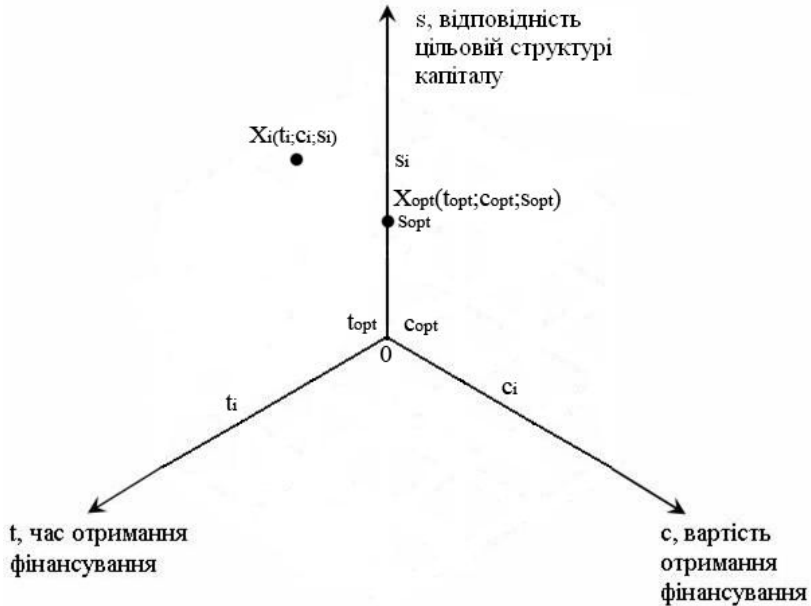


Рис. 3.9. Трьохмірна матриця оптимізації джерел фінансування необоротних активів

Звичайно, підприємство торгівлі зацікавлено у отриманні фінансування з найменшою вартістю, то і оптимальне значення вартості фінансування повинно бути найменшим. Хоча на практиці вартість фінансування не може дорівнювати нулеві, для виконання оптимізаційних розрахунків у якості оптимального для цього параметру обрано абсолютний мінімум, тобто значення c_{opt} також дорівнює нулеві. Оскільки підприємство прагне отримати фінансування із визначеною структурою фінансування, то s_{opt} має дорівнювати цільовій структурі капіталу підприємства, тобто у даному випадку це $s_{ц}$. Таким чином, оптимальним варіантом фінансування є той, що дорівнює оптимальній точці $X_{opt}(0; 0; s_{ц})$, або найбільш наближений до неї, тобто між ними має бути найменша відстань. Враховуючи, що відстань між двома точками на координатній площині дорівнює

$A_0A_1 = \sqrt{(x_1 - x_0)^2 + (y_1 - y_0)^2 + (z_1 - z_0)^2}$, функція багатокритеріальної оптимізації джерел фінансування має вигляд:

$$y_i = \sqrt{(t_i - t_{\text{opt}})^2 + (c_i - c_{\text{opt}})^2 + (s_i - s_{\text{opt}})^2} \rightarrow \min \quad (3.15)$$

$$y_i = \sqrt{(t_i - 0)^2 + (c_i - 0)^2 + (s_i - s_u)^2} \rightarrow \min \quad (3.16)$$

$$y_i = \sqrt{t_i^2 + c_i^2 + (s_i - s_u)^2} \rightarrow \min \quad (3.17)$$

де: y_i – адитивна функція цінності i -го варіанту фінансування;
 t_i – час залучення джерел фінансування для i -го варіанту фінансування;
 c_i – вартість фінансування для i -го варіанту фінансування;
 s_i – фактична частка власного капіталу у i -му варіанті фінансування;
 s_{opt} – цільова частка власного капіталу.

Алгоритм здійснення оптимізації джерел фінансування за графічним методом подано на рис. 3.10.



Рис. 3.10. Алгоритм проведення оптимізації джерел фінансування за графічним методом

Даний метод оптимізації є спрощеним порівняно з наведеним вище методом і містить три етапи.

Перший етап пов'язаний із формуванням усіх можливих альтернатив. На другому етапі відбувається відсів тих альтернатив, які не забезпечують отримання фінансування у потрібному обсязі.

Якщо після відсіву залишається більше двох альтернативних варіантів джерел фінансування, процес пошуку оптимальної альтернативи продовжується.

Даний метод оптимізації є спрощеним порівняно з наведеним вище методом і містить три етапи.

Перший етап пов'язаний із формуванням усіх можливих альтернатив. На другому етапі відбувається відсів тих альтернатив, які не забезпечують отримання фінансування у потрібному обсязі.

Якщо після відсіву залишається більше двох альтернативних варіантів джерел фінансування, процес пошуку оптимальної альтернативи продовжується.

На третьому етапі будується адитивна функція цінності й обирається та альтернатива, що має найменше значення.

Таким чином, запропоновані методи оптимізації джерел фінансування необоротних активів підприємств торгівлі дозволяють обґрунтовано відібрати існуючі варіанти здійснення фінансування за рахунок різних джерел, враховуючи важливі для здійснення ефективної політики фінансування параметри: обсяг фінансування, час отримання фінансування, вартість фінансування та структура джерел фінансування.

Розроблений методичний підхід до формування політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі та запропонований метод багатокритеріальної оптимізації джерел фінансування сприятимуть обґрунтованому прийняттю рішень щодо формування необоротних активів. Це наглядно демонструють розрахунки, проведені за запропонованими розробками для ТОВ «Новий стиль» у наступному підрозділі монографії.

3.3. Розробка політики фінансування необоротних активів підприємства торгівлі

Використовуючи пропозиції щодо формування політики фінансування необоротних активів та методів оптимізації джерел фінансування подані у підрозділах 3.1 та 3.2, розроблено варіант політики фінансування необоротних активів для ТОВ «Новий стиль», що входить до третьої групи досліджуваної сукупності. На підприємстві планується розширення роздрібною мережі магазинів, для чого необхідно розробити політику фінансування цього проекту.

Етап перший. Визначення напрямів та обсягів фінансування. Розрахунок потреби та обсягу фінансування проводиться у розрізі елементів необоротних активів згідно з планом інвестиційного проекту. Результати подано у табл.3.2.

Таблиця 3.2 -

Обсяг фінансування необоротних активів ТОВ «Новий стиль»

(млн. грн.)

Елементи необоротних активів	Інвестиційні проекти		Всього
	Магазин 1	Магазин 2	
Основні засоби	5,0	8,0	13,0
Нематеріальні активи	0,020	0,025	0,045
Інші необоротні активи	0,955	6,0	6,955
Всього	5,975	14,025	20,0

Отже, для реалізації проекту необхідно залучити фінансування обсягом 20 млн. грн.

Етап другий. Визначення способу залучення джерел фінансування необоротних активів. На цьому етапі визначаються методи та форми фінансування необоротних активів у дві стадії. На першій стадії, враховуючи обмежуючі фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, визначаються доступні методи фінансування. Такими методами для ТОВ «Новий стиль» є: самофінансування, оскільки підприємство працює прибутково; боргове фінансування, лізинг. Використання лізингу є дещо обмеженим, оскільки воно можливе лише для отримання основних засобів, а для реалізації проекту потрібно ще нематеріальні активи та будівництво. Тому використання цього методу буде доцільним лише у разі неможливості отримання фінансування у повному обсязі, тоді частину основних фондів можливо буде отримати у лізинг. Застосування такого методу, як акціонування для підприємства недоступно, оскільки не дозволяє організаційно-правова форма, проте, через те, що це товариство з обмеженою відповідальністю, воно зможе залучити кошти його засновників, тому фінансування обмежене лише фінансовими можливостями власників, які на цьому етапі не можуть виділити достатнього обсягу коштів. Державне фінансування для підприємства недоступне, бо державної частки у майні підприємства немає. Пільгове фінансування, субсидування на цей момент для підприємства недоступні. Здійснити фінансування на консорційних засадах чи проектне фінансування неможливо, по-перше, це довго у часі, що потрібен для пошуку партнерів, бо підприємство прагне скорішої реалізації проекту; по-друге, підприємство прагне самостійно

розпоряджатися прибутками від проекту, і тому для нього бажано пошук способів залучення коштів без втрати управління над майбутнім проектом.

На другій стадії відбувається вибір форм фінансування в межах кожного окремого методу фінансування. Так, у межах самофінансування можливо використання амортизаційних відрахувань та реінвестування прибутку. У межах боргового фінансування можливе отримання банківського кредиту. У межах лізингу – фінансовий лізинг. Визначені методи та форми фінансування дозволяють переходити до пошуку джерел фінансування.

Етап третій. Пошук та відбір джерел фінансування. За рахунок внутрішніх джерел підприємство торгівлі може виділити лише 5,6 млн. грн., у тому числі за рахунок накопиченого прибутку 0,1 млн. грн., за рахунок амортизаційних відрахувань 5,5 млн. грн. Тоді за рахунок зовнішніх джерел необхідно отримати мінімум 14,4 млн. грн. Проведений огляд кредитних пропозицій банківських установ дозволив сформулювати можливі кредитні джерела фінансування (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 -

Кредити, можливі для отримання ТОВ «Новий стиль»

№ з/п	Кредитні джерела фінансування	Загальний обсяг фінансування, млн. грн.
1	Позика «Приватбанку»	20
2	Позика «Укрсиббанку»	18
3	Позика «Укрсоцбанку»	15
4	Позика «Райфайзенбанк Аваль»	13,5
5	Позика «Правексбанку»	11
6	Позика «ОТР-банку»	8
7	Позика «Індексбанку»	7
8	Позика «Брокбізнесбанку»	6
9	Позика «Кредитпромбанку»	5
10	Позика «Мегабанку»	4

Таким чином, виходячи з наведених джерел фінансування, потрібно обрати найкращі для підприємства, що буде зроблено на

Таблиця 3.4 -

Характеристики альтернатив джерел фінансування проекту підприємства ТОВ «Новий стиль»

№	Варіанти джерел фінансування	Загальний обсяг фінансування, млн. грн.	У тому числі		Час залучення (міс)	Вартість залучення, %	Структура фінансування
			обсяг позикового фінансування	обсяг власного фінансування			
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Власні джерела	5,6	-	5,6	2	0,16	1
2	Позика «Приватбанку»	20,0	20,0	-	1	10,50	0
3	Позика «Укрсиббанку»	18,0	18,0	-	1	10,13	0
4	Позика «Укросоцбанку»	15,0	15,0	-	2	11,25	0
5	Позика «Райфайзенбанк Аваль»	13,5	13,5	-	3	11,40	0
6	Позика «Правексбанку»	11,0	11,0	-	0,5	12,00	0
7	Позика «ОТР-банку»	8,0	8,0	-	0	10,05	0
8	Позика «Індексбанку»	7,0	7,0	-	1	10,50	0
9	Позика «Брокбізнесбанку»	6,0	6,0	-	2	10,95	0
10	Позика «Кредитпромбанку»	5,0	5,0	-	1	10,88	0
11	Позика «Мегабанку»	4,0	4,0	-	0,5	9,75	0
12	№3 + 35% №1	20,0	18,0	2,0	1,5	9,13	0,11
13	№4 + 90% №1	20,0	15,0	5,0	2	8,48	0,33

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4	5	6	7	8
14	№5 + №8	20,5	20,5	-	3	11,09	0,00
15	№5 + №9 + 9% №1	20,0	19,5	0,5	3	10,71	0,03
16	№6 + 90% №1 + №11	20,0	15,0	5,0	2	8,59	0,33
17	№6 + 71% №1 + №10	20,0	16,0	4,0	1,5	9,35	0,25
18	№6 + 54% №1 + №9	20,0	17,0	3,0	2	9,91	0,18
19	№6 + 18% №1 + №7	20,0	19,0	1,0	1	10,63	0,05
20	№8 + №9 + №10 + 50% №11	20,0	20,0	-	2	10,65	0,00
21	№4 + №10	20,0	20,0	-	2	11,16	0
22	№4 + №11 + 18% №1	20,0	19,0	1,0	2	10,40	0,05
23	№6 + №10 + №11	20,0	20,0	-	1	11,27	0
24	№6 + №8 + 50% №11	20,0	20,0	-	1	11,25	0
25	№3 + 50% №11	20,0	20,0	-	1	10,09	0
26	№11 + №7 + 40% №2	20,0	20,0	-	1	10,17	0

наступному етапі формування політики фінансування.

Етап четвертий. Оптимізація джерел фінансування необоротних активів підприємства торгівлі. Для обґрунтування вибору оптимального варіанту джерел фінансування проведемо оптимізаційні розрахунки з використанням двох запропонованих методів оптимізації: одночасного вводу критеріальних обмежень та графічного методу оптимізації джерел фінансування. Спочатку проведемо апробацію використовуючи перший метод.

Згідно з першим методом на початковому етапі необхідно сформулювати альтернативні варіанти джерел фінансування необоротних активів. Так, виходячи з визначених на попередніх етапах формування політики фінансування можливих для використання ТОВ «Новий стиль» методів, форм та джерел фінансування, сформовано 26 можливих альтернативних варіантів джерел фінансування цього проєкту, що мають різні характеристики. Перелік альтернатив та їхні особливості наведено у табл. 3.4.

На другому етапі проведено відсів тих альтернатив, що не забезпечують підприємству отримання фінансування у необхідному обсязі. Результати відбору подані у табл. 3.5. Як видно з табл. 3.5, відкинуто було варіант фінансування за рахунок лише власних коштів через суттєву нестачу їхнього обсягу, а також майже всі варіанти окремих позик, крім варіанту №2, з тієї ж причини. Таким чином, після першого етапу залишилися 16 із 26 альтернатив джерел фінансування. Тому на наступних етапах багатокритеріальної оптимізації джерел фінансування постає завдання вибору найкращого із 16 альтернатив фінансування, що залишилися.

Таблиця 3.5 -

Відсів альтернатив за критерієм достатності обсягу фінансування

№ варіанту	Варіанти фінансування	Обсяг фінансування, млн. грн.	Оцінка за критерієм достатності обсягу фінансування
1	2	3	4
1	Власні джерела	5,6	-
2	Позика «Приватбанку»	20,0	+
3	Позика «Укрсиббанку»	18,0	-
4	Позика «Укрсоцбанку»	15,0	-
5	Позика «Райфайзенбанк Аваль»	13,5	-
6	Позика «Правексбанку»	11,0	-
7	Позика «ОТР-банку»	8,0	-
8	Позика «Індексбанку»	7,0	-

Продовження табл. 3.5

1	2	3	4
9	Позика «Брокбізнесбанку»	6,0	–
10	Позика «Кредитпромбанку»	5,0	–
11	Позика «Мегабанку»	4,0	–
12	№3 + 35% №1	20,0	+
13	№4 + 90% №1	20,0	+
14	№5 + №8	20,5	+
15	№5 + №9 + 9% №1	20,0	+
16	№6 + 90% №1 + №11	20,0	+
17	№6 + 71% №1 + №10	20,0	+
18	№6 + 54% №1 + №9	20,0	+
19	№6 + 18% №1 + №7	20,0	+
20	№8 + №9 + №10 + 50% №11	20,0	+
21	№4 + №10	20,0	+
22	№4 + №11 + 18% №1	20,0	+
23	№6 + №10 + №11	20,0	+
24	№6 + №8 + 50% №11	20,0	+
25	№3 + 50% №11	20,0	+
26	№11 + №7 + 40% №2	20,0	+

На третьому етапі проведено визначення на множині альтернатив джерел фінансування меж варіації кожної з цільових функцій: оптимізації часу на залучення фінансування, оптимізації вартості залучення фінансування та оптимізації структури фінансування.

Попередньо розраховано цільову структуру фінансування, результати розрахунків подано у табл. 3.6.

Таблиця 3.6 -

**Формування цільової фінансової структури капіталу
ТОВ «Новий стиль»**

(відсотків)

Показник	Факт	Критерії оптимізації фінансової структури капіталу							Цільова структура
		Фінансова стійкість	Мінімізація вартості	Ефективність використання капіталу	Фінансування активів				
						консервативний	поміркований	агресивний	змінний
Частка власного капіталу	30,7	65	62	78	62	58	38	48	35
Частка позикового капіталу	69,3	35	38	22	37	42	61	52	65

Таблиця 3.7 -

**Характеристика множини альтернатив джерел фінансування
та вагові коефіцієнти функції цінності**

№	Цільова функція	Значення цільової функції на множині альтернатив		Вагові коефіцієнти
		мінімальне	максимальне	
1	Час	1	3	2
2	Вартість	8,4777886	11,26875	2,8
3	Структура фінансування	0,0166667	0,56	0,54

Розрахунок цінності кожного варіанту фінансування наведено у табл. 3.8.

Таблиця 3.8 –

Розрахунок цінності кожного варіанту фінансування проекту

Варіант фінансування	Час залучення (міс)	Вартість залучення, %	Структура фінансування	Всього	Ранжування
2	0,5	3,76214	0,64417	4,90632	9
12	0,75	3,27078	0,43967	4,46045	4
13	1	3,03759	0,03067	4,06826	1
13	1	3,03759	0,03067	4,06826	1
14	1,5	3,9745	0,64417	6,11867	16
15	1,5	3,83677	0,59698	5,93375	15
16	1	3,0779	0,03067	4,10857	2
17	0,75	3,35045	0,18405	4,2845	3
18	1	3,55045	0,31938	4,86983	8
19	0,5	3,80803	0,5473	4,85533	7
20	1	3,81723	0,64417	5,4614	13
21	1	3,99728	0,64417	5,64145	14
22	1	3,72472	0,5473	5,27203	12
23	0,5	4,03759	0,64417	5,18176	11
24	0,5	4,03087	0,64417	5,17504	10
25	0,5	3,61435	0,64417	4,75852	5
26	0,5	3,64391	0,64417	4,78808	6

Як бачимо, найкращий показник цінності відповідно до умов оптимізації має варіант джерел фінансування №13, який забезпечує мінімальну серед всіх інших варіантів вартість фінансування та найменше середньоквадратичне відхилення від цільової фінансової структури капіталу, проте має середнє значення за часом залучення фінансування. Вважаємо цей варіант прийнятним для підприємства й процедуру оптимізації за цим методом завершеною.

Проведено також оптимізацію джерел фінансування необоротних активів ТОВ «Новий стиль» за графічним методом. Оскільки два перші етапи співпадають з першими двома етапами методу одночасного вводу критеріальних обмежень, використаємо їх результати у розрахунках на третьому етапі графічного методу оптимізації. На цьому етапі були розраховані значення адитивної функції для кожного варіанту, результати яких наведено у табл. 3.9. Проведені розрахунки за цим методом дещо відрізняються від результатів методу одночасного вводу критеріальних обмежень, проте так само найоптимальнішим варіантом визнають №13.

Таблиця 3.9 -

**Відстані між варіантами фінансування проекту
за графічним методом багатокритеріальної оптимізації**

Варіант фінансування	Відстань	Ранжування
2	10,1803	7
12	9,25412	3
13	8,71052	1
14	11,4965	16
15	11,1253	12
16	8,82005	2
17	9,47105	4
18	10,1105	5
19	10,6791	10
20	10,8455	11
21	11,3395	15
22	10,5904	9
23	11,3184	14
24	11,2998	13
25	10,143	6
26	10,225	8

Отже, проведене формування політики фінансування рекомендує для ТОВ «Новий стиль» обрати для фінансування проекту з розширення підприємства – фінансування за рахунок власних коштів на 25% (5,0 млн. грн.) та на 75% за рахунок позики від «Укрсоцбанку» (15,0 млн. грн.).

ВИСНОВКИ

У монографії наведено теоретичне узагальнення та нове вирішення науково-прикладного завдання, яке полягає в удосконаленні теоретичних принципів, критеріїв та методичних підходів до формування ефективної політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі в умовах конкурентного середовища та оцінки її ефективності, що дозволяє підвищити наукову обґрунтованість управлінських рішень щодо її розробки.

Результати проведеного дослідження дозволили сформулювати такі висновки та узагальнення:

1. Виявлено, що трансформаційні процеси розвитку української економіки супроводжуються певними змінами у поглядах на визначення сутності майже усіх базових економічних понять, що потребує їхнього додаткового дослідження з урахуванням сучасних тенденцій та особливостей галузевого розвитку з метою виявлення можливостей підвищення ефективності управління. У контексті цього в монографії уточнено поняття та визначення необоротних активів, основних фондів та основних засобів, нематеріальних активів, що стало теоретичним підґрунтям розробки класифікації необоротних активів та основних фондів підприємств торгівлі.

2. Наявність в економічній науковій літературі різних класифікаційних ознак необоротних активів зумовила необхідність уточнення та доповнення існуючих класифікацій необоротних активів, основних засобів торгівлі з позиції формування політики їхнього фінансування. Відповідно до потреб формування політики фінансування необоротних активів введено такі ознаки необоротних активів: “за речовою сутністю необоротних активів”, “за залученням до господарської діяльності”, “за джерелами формування (фінансування)”, “за специфікою діяльності”, “за спеціалізацією підприємств торгівлі”, а також основних засобів: “за можливістю використання у різних торговельно-технологічних процесах” та “за ризиком швидкого морального зносу”. Політика фінансування вимагає детального відбору джерел фінансування, що потребує розширеної інформації щодо джерел. У зв'язку з цим у монографії систематизовано існуючі класифікації джерел фінансування, уточнено класифікації до потреб політики фінансування за ступенем ризику (з мінімальним, допустимим і високим рівнем ризику) та за терміном використання (короткострокові, довгострокові, середньострокові), а також доповнено існуючу систему класифікації додатковою ознакою “за вартістю залучення джерел фінансування”, згідно з якою

запропоновано виділяти джерела з низькою, середньою та високою вартістю. Розроблені класифікації покладено в основу розробки методичного підходу до формування політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі.

3. У результаті проведеного аналізу теоретико-методичних засад ефективності політики фінансування необоротних активів встановлено, що ефективною є така політика фінансування необоротних активів, яка сприяє досягненню усіх поставлених перед нею цілей, серед яких головною метою є формування необхідного обсягу коштів, що будуть спрямовані на придбання необоротних активів. Такий підхід щодо ефективності політики фінансування покладено в основу розробки системи оцінки її ефективності. З метою запобігання термінологічної плутанини у визначенні поняття у монографії чітко розмежовано процеси інвестування та фінансування, на основі чого сформульовано визначення політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі як системи дій, що ґрунтуються на чітко сформульованих принципах, на базі яких визначаються напрями та обсяги фінансування необоротних активів, формуються необхідні грошові кошти з доступних джерел фінансування за допомогою різних методів та форм фінансування з урахуванням забезпечення оптимальної структури сформованих ресурсів з метою створення умов ефективного здійснення торговельно-технологічних процесів як у довгостроковому, так і в короткостроковому періодах.

4. Обґрунтовано доцільність проведення оцінки ефективності використання необоротних активів підприємств торгівлі за допомогою розробленої комплексної системи, яка побудована шляхом систематизації існуючих показників оцінки як окремих елементів, так і необоротних активів у цілому, визначенні відповідних критеріальних умов ефективності їхнього використання, та дозволяє оцінити ефективність використання кожного елемента необоротних активів підприємств торгівлі та в цілому.

5. Для підвищення ефективності управління політикою фінансування необоротних активів підприємств торгівлі обґрунтовано доцільність використання розробленої комплексної системи оцінки ефективності політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі, що являє собою сукупність критеріїв: відповідності обсягу фінансування; відповідності фінансовій стійкості; відповідності часу; відповідності вартості фінансування; диверсифікації фінансування; відповідності структурі фінансування, кожен з яких представлений низькою показників – залежно від цілей політики фінансування

необоротних активів. Визначення ефективності здійснюється співставленням розрахованих показників критеріальним умовам ефективності.

6. За результатами аналітичних досліджень діяльності підприємств торгівлі виявлено традиційно низьку частку необоротних активів на підприємствах галузі, стан яких порівняно з підприємствами інших галузей є набагато кращим. Найбільшу частку в складі необоротних активів посідають основні засоби, у структурі яких переважають будинки, споруди та машини й обладнання. Низькою є частка нематеріальних активів, що характерно для підприємств торгівлі. Результати аналізу окремих джерел фінансування інвестицій в основний капітал підтвердили, що сучасною особливістю підприємств торгівлі є наявність позитивних тенденцій у напрямі збільшення використання таких джерел фінансування підприємств торгівлі як прибуток, довгострокові кредити банків, прямі іноземні інвестиції, облігаційні позики. Оцінка ефективності використання необоротних активів вибіркової сукупності підприємств торгівлі м. Харкова засвідчила в цілому ефективне використання необоротних активів, проте переважна негативна динаміка показників оцінки вимагає від підприємств проведення заходів щодо покращення результативних показників діяльності: прибутку та товарообороту. Результати проведеного аналізу ефективності політики фінансування необоротних активів на прикладі тієї ж вибіркової сукупності підприємств торгівлі м. Харкова довели незадовільну роботу з пошуку доступних джерел фінансування необоротних активів, що виявилось в отриманні фінансування за вищою, ніж очікувалось, вартістю, та з управління пасивами, що знайшло вираження у незадовільних показниках фінансової стійкості. Виправлення цієї ситуації потребує використання науково обґрунтованих підходів до формування політики фінансування необоротних активів.

7. З метою здійснення ефективної політики управління необоротними активами в монографії обґрунтовано методичний підхід до формування політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі, що являє собою сукупність чотирьох взаємопов'язаних етапів, зокрема визначення напрямів та обсягів фінансування, формування необхідних грошових коштів із різних джерел за допомогою визначених методів та форм фінансування, забезпечення оптимальної структури сформованих джерел фінансування, які логічно витікають один з одного, кожен з яких включає в себе декілька стадій. Використання запропонованого підходу до формування політики фінансування дозволяє підвищити

ефективність прийняття рішень щодо управління формуванням необоротних активів підприємств торгівлі.

8. Для визначення оптимальної структури джерел фінансування необоротних активів розроблено алгоритм проведення оптимізаційних розрахунків, в основу якого покладено адаптований автором до потреб політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі метод одночасного вводу критеріальних обмежень, сутність якого полягає в пошуку найоптимальнішого варіанта структури за обґрунтованими чотирма критеріями оптимізації: обсягом фінансування, часом на залучення фінансування, вартістю залучення фінансування, цільової структури фінансування, які обрано відповідно до цілей політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансові результати діяльності підприємств в Україні

Таблиця А.1 -

Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування підприємств України за галузями економіки

за період 1996-2000 рр.*

(млн. грн.)

	1996	1997	1998	1999	2000
Всього	14418	13868	3419	7457	13933
Промисловість	7376	7916	2548	7429	7354
Сільське господарство	-1328	-3362	-4424	-3750	1440
Будівництво	1002	1092	830	591	61
Транспорт та зв'язок	3690	3747	5095	4460	719
Торгівля та громадське харчування	877	1459	-1879	-1649	1134
Постачання та збут	324	226	108	34	-327
Заготівлі	97	62	4	33	-47
Побутове обслуговування населення	23	43	21	33	46
Житлово-комунальне господарство	310	305	-216	-416	-223
Фінанси, кредит, страхування	1460	1709	853	1442	1201
Інші галузі	587	671	479	-735	2575

* Під фінансовими результатами розуміється сума прибутку (збитку) підприємств від операційної діяльності за звітний період, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

Таблиця А.2 -

Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування підприємств України за видами економічної діяльності за період 2000-2006 рр.

(млн. грн.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всього	13933	18740,6	14641,2	19643,3	42932	64370,8	70236,8
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	1752,4	899,1	-254,6	769,5	1806,9	3702,4	2941,3
Промисловість	8834,6	8537,2	2866,5	7137	21103,1	28264,3	33656,8
Будівництво	40,3	722,8	-39,6	14,1	537	872,2	1330,6
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	1195,1	2352	4356,4	573,7	4338,2	9464,2	6581,3
Готелі та ресторани	-20,0	-27,2	-9,3	-73,9	85,9	83,1	114,6
Транспорт і зв'язок	706,7	4135,7	4269,4	5805,2	6776,3	9629,7	8447,5
Фінансова діяльність	1211,7	2344,9	2358,1	4252,7	6061,9	9334,3	12220,8
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	92,5	-146,3	929,2	1187	1972,8	2636	4232,9
Колективні, громадські та особисті послуги	46	-290,2	75,8	-79,5	176,7	81,3	582,8

Таблиця А.3 -

Частка збиткових підприємств України та сума їх збитків за галузями економіки за період 1998-2000 рр.

	1998		1999		2000	
	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.
Всього*	55	17343	56	21114	38	22191
Промисловість	54	7074	52	7014	43	8732
Сільське господарство	70	4538	84	4164	35	1780
Будівництво	48	299	52	384	38	931
Транспорт та зв'язок	55	567	61	1999	51	3783
Торгівля та громадське харчування	49	3277	45	4031	36	4042
Постачання та збут	57	197	57	139	52	525
Заготівлі	51	81	50	41	42	106
Побутове обслуговування населення	52	49	49	68	33	93
Житлово-комунальне господарство	47	845	56	1150	49	1232

**Частка збиткових підприємств України та сума їх збитків за видами економічної діяльності
за період 2001-2006 рр.**

	2001		2002		2003	
	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.
Всього*	38,2	21062,8	38,8	22769,5	37,2	26101,9
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	42,6	1650,9	48,2	2291,2	42,3	2162,6
Промисловість	41,1	10484,7	41,8	11329	39,9	11943,8
Будівництво	36,5	661,5	37,9	971,9	35,7	1309,4
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	36,3	4455,2	35,7	4829,7	34,7	7098,9
Готелі та ресторани	44,4	125,4	43	123	41,9	224,1
Транспорт і зв'язок	45	883,9	45,3	1214	41,8	959,4
Фінансова діяльність	37	99,7	37,3	207,5	33,8	253,9
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	35,7	1983,9	37,3	1335,1	37,2	1572
Колективні, громадські та особисті послуги	38,8	495,6	38	332,4	35,8	371,6

Продовження таблиці А.4

	2004		2005		2006	
	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.
Всього*	33,7	17687,5	34,2	24794,3	30,9	20837,6
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	34,1	901,6	33,8	1707,3	28,2	1072,5
Промисловість	39,3	8928	36,5	8888,3	35,5	9190,6
Будівництво	34,5	625,5	33,8	1770,6	30,9	794,1
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	28,7	4992,6	30,1	6024,6	27,3	4722,5
Готелі та ресторани	29,3	94,7	37,2	224,3	29,6	116,3
Транспорт і зв'язок	43,2	705,5	38,3	1778,3	39,5	2038,7
Фінансова діяльність	26,3	288,5	33,7	750,2	23,7	781,6
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	36	769,1	38,8	2913,8	32,5	1696,8
Колективні, громадські та особисті послуги	36,1	211	35,8	497,3		

Таблиця А.5 -

Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування підприємств Харківської області за видами економічної діяльності за період 1997-2006 рр.

(тис. грн.)

Показники	1997	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Всього	1044468	1517134	256250	820135	-36974	231879	1341447	2720937	3856481,6
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	28194*	-35798*	38348	17620	2779	-107609	256313,6	218896,6	192544,2

* Торгівля та громадське харчування

Таблиця А.6 -

Частка збиткових підприємств Харківської області та сума їх збитків за галузями економіки за період 1997-2000 рр.

	1997		1998		2000	
	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.
Всього*	46,3	559416	48,4	880394	45,2	963998
Торгівля та громадське харчування	45,3	15818	41,1	135601	38,8	101528

**Частка збиткових підприємств Харківської області та сума їх збитків за видами економічної діяльності
за період 2001-2006 рр.**

	2001		2002		2003	
	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.
Всього*	38,7	710188	41,8	1306426	41,4	1808030
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	39,8	183197	40,8	191997	40,7	397475

Продовження таблиці А.7

	2004		2005		2006	
	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.	відсотків до загальної кількості підприємств (організацій)	сума збитків, млн. грн.
Всього*	39,9	1638272,7	39,2	1288075,8	39,4	2153705,2
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	38	460969,8	36,6	276587,3	37,3	415835,7

Додаток Б

Статистичні показники за вибірковою сукупністю підприємств

Таблиця Б.1 –

Підприємства торгівлі вибіркової сукупності м. Харкова

Групи	Номер підприємства	Організаційно-правова форма підприємства	Місто розташування підприємства
Г р у п а 1	1	ЗАТ	м. Харків
	2	ПП	м. Харків
	3	ПФ	м. Харків
	4	ТОВ	м. Харків
	5	ТОВ	м. Харків
	6	ТОВ	м. Харків
	7	ТОВ	м. Харків
	8	ТОВ	м. Харків
	9	ЗАТ	м. Харків
	10	ЗАТ	м. Харків
	11	ПФ	м. Харків
Г р у п а 2	1	ПП	м. Харків
	2	ПФ	м. Харків
	3	ЗАТ	м. Харків
	4	ТОВ	м. Харків
	5	ТОВ	м. Харків
	6	ПП	м. Харків
	7	ЗАТ	м. Харків
	8	ТОВ	м. Харків
	9	ТОВ	м. Харків
	10	ЗАТ	м. Харків
	11	ТОВ	м. Харків
	12	ПФ	м. Харків
Г р у п а 3	1	ТОВ	м. Харків
	2	ЗАТ	м. Харків
	3	ТОВ	м. Харків
	4	ВАТ	м. Харків
	5	ВАТ	м. Харків
	6	ВАТ	м. Харків
	7	ТОВ	м. Харків
	8	ЗАТ	м. Харків

Додаток В

Структура необоротних активів вибіркової сукупності підприємств торгівлі

Структура активів вибіркової сукупності підприємств горілілі м. Харкова, %

Групи підприємства	2003				2004				2005			
	Активи, всього	Необоротні активи	Оборотні активи	Активи, всього	Необоротні активи	Оборотні активи	Активи, всього	Необоротні активи	Оборотні активи	Активи, всього	Необоротні активи	Оборотні активи
Г Р У П Ц Я 1	1	100	18,8	81,2	100	16,6	83,4	100	22,2	77,8	100	22,2
	2	100	9,9	90,1	100	12,8	87,2	100	12,0	88,0	100	12,0
	3	100	5,6	94,4	100	8,8	91,2	100	8,3	91,7	100	8,3
	4	100	25,6	74,4	100	30,5	69,5	100	36,3	63,7	100	36,3
	5	100	42,2	57,8	100	81,8	18,2	81,8	91,2	8,8	100	91,2
	6	100	6,0	94,0	100	13,5	86,5	100	73,2	26,8	100	73,2
	7	100	50,4	49,6	100	49,7	50,3	100	22,9	77,1	100	22,9
	8	100	50,2	49,8	100	58,0	42,0	100	19,8	80,2	100	19,8
	9	100	1,9	98,1	100	2,3	97,7	100	1,9	98,1	100	1,9
	10	100	30,2	69,8	100	25,5	74,5	100	17,5	82,5	100	17,5
	11	100	61,7	38,3	100	46,9	53,1	100	39,3	60,7	100	39,3
Середнє	100	33,4	66,6	100	35,1	64,9	100	22,5	77,5	100	22,5	
Г Р У П Ц Я 2	1	100	31,0	69,0	100	31,9	68,1	100	31,1	69,2	100	31,1
	2	100	70,1	29,9	100	66,2	33,8	100	70,2	29,8	100	70,2
	3	100	65,9	34,1	100	60,9	39,1	100	57,0	43,0	100	57,0
	4	100	17,5	82,5	100	9,1	90,9	100	5,6	94,4	100	5,6
	5	100	91,0	9,0	100	90,7	9,3	100	83,7	16,3	100	83,7
	6	100	72,5	27,5	100	71,4	28,6	100	64,7	35,3	100	64,7
	7	100	67,3	32,7	100	91,9	8,1	100	91,7	8,3	100	91,7
	8	100	21,4	78,6	100	17,2	82,8	100	12,9	87,1	100	12,9
	9	100	68,1	31,9	100	68,9	31,1	100	81,0	19,0	100	81,0
	10	100	92,1	7,9	100	92,9	7,1	100	91,0	9,0	100	91,0
	11	100	1,0	99,0	100	5,3	94,7	100	4,0	96,0	100	4,0
12	100	22,6	77,4	100	21,4	78,6	100	39,8	60,2	100	39,8	
Середнє	100	31,9	68,1	100	30,1	69,9	100	25,6	74,4	100	25,6	
Г Р У П Ц Я 3	1	100	27,8	72,2	100	37,2	62,8	100	72,6	27,4	100	72,6
	2	100	61,4	38,6	100	65,7	34,3	100	56,2	43,8	100	56,2
	3	100	82,8	17,2	100	79,3	20,7	100	94,3	5,7	100	94,3
	4	100	52,9	46,8	100	57,4	42,6	100	93,1	6,9	100	93,1
	5	100	78,6	21,4	100	86,1	13,9	100	89,9	10,1	100	89,9
	6	100	11,7	88,3	100	33,1	66,9	100	57,6	42,4	100	57,6
	7	100	48,5	51,5	100	42,5	57,5	100	38,9	61,1	100	38,9
	8	100	72,0	28,0	100	97,9	2,1	100	95,9	4,1	100	95,9
Середнє	100	43,3	56,6	100	48,2	51,8	100	56,8	43,2	100	56,8	
Вибірка	100	37,0	63,0	100	39,5	60,5	100	37,7	62,3	100	37,7	

Структура необоротних активів вибіркової сукупності підприємств торгівлі м. Харкова, %

Групи	№ підприємства	2003										2004									
		Необоротні активи					у тому числі:					Необоротні активи					у тому числі:				
		активи	нематеріальні активи	основні засоби	будівництво	довгостр. фін. інв'ї	інші необ. активи	активи	нематеріальні активи	основні засоби	будівництво	довгостр. фін. інв'ї	інші необ. активи	активи	нематеріальні активи	основні засоби	будівництво	довгостр. фін. інв'ї	інші необ. активи		
	1	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
	2	100,0	0,0	14,6	0,0	81,3	4,1	0,0	0,0	29,3	0,0	100,0	0,0	29,3	0,0	63,2	0,0	7,5	0,0		
Г	3	100,0	0,0	93,5	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	99,4	0,0	100,0	0,0	99,4	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0		
Р	4	100,0	0,5	99,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	96,9	0,0	100,0	0,2	96,9	0,0	0,5	0,0	2,4	0,0		
У	5	100,0	0,0	57,8	0,0	42,2	0,0	0,0	0,0	57,0	0,0	100,0	0,0	47,3	0,0	52,7	0,0	0,0	0,0		
а	6	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
п	7	100,0	0,0	99,5	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	99,5	0,0	100,0	0,0	99,5	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0		
І	8	100,0	0,5	90,4	7,0	0,2	1,9	0,0	0,0	96,8	0,0	100,0	0,4	96,8	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0		
	9	100,0	1,2	98,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	98,8	0,0	100,0	15,4	84,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
	10	100,0	0,5	79,1	5,1	12,1	3,2	0,0	0,0	76,3	0,0	100,0	0,4	76,3	5,6	16,7	0,0	1,1	0,0		
	11	100,0	0,0	70,0	0,0	17,2	12,7	0,0	0,0	73,5	0,0	100,0	0,0	73,5	0,0	20,1	0,0	6,4	0,0		
	Середнє	100,0	0,1	85,3	3,4	7,1	4,1	0,0	0,0	85,7	0,2	100,0	0,2	85,7	3,7	8,0	3,7	2,4	0,0		
8	1	100,0	0,3	27,8	42,7	0,0	29,2	0,0	0,0	23,7	0,0	100,0	0,3	23,7	45,3	0,0	0,0	30,6	0,0		
	2	100,0	0,0	93,1	0,0	0,4	0,5	0,0	0,0	99,5	0,0	100,0	0,0	99,5	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0		
	3	100,0	0,0	98,0	0,1	0,0	1,9	0,0	0,0	33,2	0,0	100,0	0,0	33,2	0,0	65,4	0,0	1,4	0,0		
Г	4	100,0	0,0	87,5	0,0	0,0	12,5	0,0	0,0	91,5	0,0	100,0	0,0	91,5	0,0	0,0	0,0	8,5	0,0		
Р	5	100,0	0,0	99,1	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	99,0	0,0	100,0	0,0	99,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
У	6	100,0	0,0	98,3	0,0	1,7	0,0	0,0	0,0	98,3	0,0	100,0	0,0	98,3	0,0	1,7	0,0	0,0	0,0		
п	7	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
а	8	100,0	0,4	91,0	8,4	0,3	91,0	0,0	0,0	2,5	0,0	100,0	2,5	96,8	0,5	0,2	0,0	0,0	0,0		
	9	100,0	0,1	66,7	14,5	0,2	18,6	0,0	0,0	32,6	0,1	100,0	0,1	32,6	57,6	0,1	0,0	9,6	0,0		
	10	100,0	0,0	15,9	73,6	10,5	0,0	0,0	0,0	85,1	0,0	100,0	0,0	85,1	4,5	10,5	0,0	0,0	0,0		
2	11	100,0	8,4	87,6	3,9	0,0	0,0	0,0	0,0	32,2	1,6	100,0	1,6	32,2	6,2	0,0	0,0	60,1	0,0		
	12	100,0	6,0	92,4	0,4	1,1	92,4	0,0	0,0	92,5	4,1	100,0	4,1	92,5	2,3	0,0	0,0	1,0	0,0		
	Середнє	100,0	0,9	58,4	34,3	4,6	1,8	0,0	0,0	79,0	1,2	100,0	1,2	79,0	8,2	8,7	3,0	3,0	0,0		
Г	1	100,0	0,1	36,9	0,6	62,5	0,0	0,0	0,0	27,7	0,0	100,0	0,0	27,7	0,6	71,6	0,0	0,0	0,0		
Р	2	100,0	0,1	91,5	6,9	0,0	1,5	0,0	0,0	82,0	8,6	100,0	8,6	82,0	6,9	0,0	0,0	2,5	0,0		
У	3	100,0	0,0	93,1	4,9	0,0	9,1	0,0	0,0	90,4	0,0	100,0	0,0	90,4	9,6	0,0	0,0	0,0	0,0		
п	4	100,0	0,3	93,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	99,7	0,3	100,0	0,3	99,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
а	5	100,0	3,8	96,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	96,8	2,9	100,0	2,9	96,8	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0		
	6	100,0	0,0	89,6	10,4	0,0	0,0	0,0	0,0	48,4	0,0	100,0	0,0	48,4	51,6	0,0	0,0	0,0	0,0		
3	7	100,0	0,5	97,1	0,6	0,4	1,3	0,0	0,0	98,3	0,7	100,0	0,7	98,3	0,7	0,3	0,0	0,0	0,0		
	8	100,0	0,0	99,8	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	99,6	0,0	100,0	0,0	99,6	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0		
	Середнє	100,0	0,4	92,8	1,5	4,4	0,9	0,0	0,0	85,6	0,5	100,0	0,5	85,6	8,0	5,8	0,0	0,0	0,0		
	Вибірка	100,0	0,5	81,3	11,3	5,1	1,9	0,0	0,0	83,9	0,6	100,0	0,6	83,9	7,3	6,9	0,0	1,2	0,0		

Групи	№ підприємства	Необоротні активи	у тому числі:				інші необ. активи
			нематеріальні активи	основні засоби	незавершене будівництво	довгостр. фін. інв-т	
Г р у п а 1	1	100	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
	2	100	0,0	29,2	0,0	70,8	0,0
	3	100	0,0	99,4	0,0	0,0	0,6
	4	100	0,1	96,5	0,0	0,5	3,0
	5	100	0,0	91,6	8,4	0,0	0,0
	6	100	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
	7	100	0,1	96,4	0,0	3,5	0,0
	8	100	1,2	85,9	0,0	0,0	13,0
	9	100	8,5	91,5	0,0	0,0	0,0
	10	100	0,4	74,1	7,4	17,7	0,3
	11	100	0,1	72,5	0,0	22,9	4,5
Середнє	100	0,2	86,3	0,9	10,5	2,1	
Г р у п а 2	1	100	0,3	25,3	44,8	0,0	29,6
	2	100	0,0	99,4	0,0	0,0	0,6
	3	100	0,0	33,7	0,0	65,1	1,2
	4	100	0,0	65,2	0,0	0,0	34,8
	5	100	0,0	98,9	1,1	0,0	0,0
	6	100	0,0	98,3	0,0	1,7	0,0
	7	100	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0
	8	100	1,9	96,0	2,1	0,0	0,0
	9	100	0,0	28,6	71,3	0,1	0,0
	10	100	0,0	85,5	4,3	10,2	0,0
	11	100	1,8	40,0	7,8	0,0	50,3
12	100	2,3	65,1	32,1	0,0	0,6	
Середнє	100	1,0	76,7	13,6	7,4	1,4	
Г р у п а 3	1	100	0,0	11,4	0,3	88,3	0,0
	2	100	4,2	62,3	0,7	29,9	3,0
	3	100	0,0	51,6	48,4	0,0	0,0
	4	100	0,3	99,7	0,0	0,0	0,0
	5	100	2,3	97,3	0,2	0,0	0,1
	6	100	0,0	92,9	7,0	0,0	0,0
	7	100	0,9	98,0	0,8	0,3	0,0
	8	100	0,0	6,7	93,3	0,0	0,0
Середнє	100	0,4	63,1	24,2	12,3	0,0	
Вибірка	100	0,5	69,5	18,6	10,8	0,6	

Структура нематеріальних активів вибіркової сукупності підприємств торгівлі м. Харкова, %

Групи	№ підприємства	2003										Разом	
		Права користування прир. рес-ми	Права користування майном	Права на заклади для товарів і послуг	Права на об'єкти пром. власності	Авторські та суміжні з ними права	Гудвил	Інші нематеріальні активи					
Г Р У П а	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
	5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
	8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
	9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Середнє	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	22,3	0,0	0,0	77,7	100,0
Г Р У П а	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
	9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
	11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
12	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	
	Середнє	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	99,6	100,0	
Г Р У П а	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
	5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
	6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	70,7	100,0
	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
	8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	100,0
	Середнє	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	5,2	0,0	94,0	100,0	
	Вибрка	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,0	2,3	0,0	95,7	100,0	

Групи	№ підприємства	2004										Разом	
		Права користування прир. рес-мя	Права користування майном	Права на знаки і для товарів і послуг	Права на об'єкти пром. власності	Авторські та суміжні з ними права	Гудвил	Інші нематеріальні активи					
Г Р У Ц а	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Середнє	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16,3	0,0	0,0	83,7	100,0	
Г Р У Ц а	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Середнє	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	99,4	100,0	
Г Р У Ц а	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Середнє	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Г Р У Ц а	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Середнє	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	1,8	0,0	97,2	100,0	
Вибірка	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	0,8	0,0	97,7	100,0	

Групи	№ підприємства	2005										Разом	
		Права користування дрир, рес-мя	Права користування майном	Права на знаки для товарів і послуг	Права на об'єкти пром. власності	Агиторські та суміжні з ними права	Гудвилл	Інші нематеріальні активи					
Г Р У Ц а	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Середнє	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Г Р У Ц а	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Середнє	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Г Р У Ц а	1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Середнє	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Вибірка	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0

Структура основних засобів вибіркової сукупності підприємств торгівлі м. Харкова, %

Група	№ підприємства	2003											Разом
		Будинки, споруди	Машини та обладнання	Транспортні засоби	Інструменти, прилади, інв-р	Інші основні засоби	Малопліт. леоб. маг. активи	Тимчасові споруди	Інвентарна тара	Інші леоб. маг. активи			
	1	16,7	41,7	0,0	6,8	13,5	15,6	0,0	0,0	0,0	5,7	100,0	
Г	2	42,9	0,5	0,0	56,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Р	3	0,0	85,6	12,3	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
У	4	69,6	0,4	13,3	15,7	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
П	5	96,5	2,7	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	100,0	
а	6	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	7	0,0	99,5	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	8	98,2	1,5	0,2	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
1	9	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	10	67,4	12,0	8,5	0,0	0,0	8,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	11	13,2	11,8	73,5	0,3	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	Середнє	27,6	51,6	18,6	1,8	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
1	1	0,0	0,8	56,6	39,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,1	100,0	
2	2	87,9	5,6	5,6	0,7	0,2	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	100,0	
3	3	50,3	37,9	12,4	0,0	-0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
4	4	0,0	53,2	0,0	45,6	0,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
5	5	92,6	4,2	1,4	1,4	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
6	6	28,1	66,7	1,2	3,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
7	7	99,8	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
8	8	64,1	3,4	7,8	16,1	1,2	4,5	0,0	0,0	1,0	0,0	100,0	
9	9	39,0	50,3	3,9	6,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
10	10	53,9	31,1	0,0	0,0	15,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
11	11	0,0	62,3	0,0	37,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
12	12	64,5	17,6	8,6	2,6	4,2	2,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	Середнє	59,2	19,4	7,0	8,7	2,9	2,3	0,0	0,0	0,0	0,5	100,0	
1	1	39,0	0,0	51,8	8,7	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
2	2	91,2	6,3	0,8	0,1	1,2	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
3	3	77,5	12,9	0,0	7,2	0,0	2,2	0,0	0,0	0,0	0,3	100,0	
4	4	94,4	3,4	1,7	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
5	5	95,2	0,0	0,5	4,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
6	6	56,6	27,9	13,1	2,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
7	7	65,7	24,5	5,1	4,1	0,6	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
8	8	85,1	11,0	1,0	2,3	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	Середнє	69,3	20,3	5,6	4,1	0,4	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Вибірка		56,9	27,9	9,1	4,5	0,9	0,7	0,0	0,0	0,0	0,1	100,0	

Група	№ підприємства	2004											Разом
		Будинки, споруди	Машини та обладнання	Транспортні засоби	Інструменти, прилади, інвентар	Інші основні засоби	Малощ. необ. мат. активи	Тимчасові споруди	Інвентарна тара	Інші необ. мат. активи			
	1	12,1	53,6	0,0	4,0	9,8	16,5	0,0	0,0	0,0	4,0	100,0	
	2	16,4	55,6	0,0	18,5	0,0	8,8	0,0	0,0	0,6	0,0	100,0	
Г	3	0,0	85,1	10,9	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Р	4	72,0	0,0	8,4	18,6	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
У	5	96,1	3,2	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	100,0	
Л	6	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
а	7	0,0	99,5	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	8	94,6	1,2	0,0	4,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
1	9	0,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	10	70,1	12,0	10,1	7,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	11	11,7	15,6	70,5	0,4	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	Середнє	29,5	49,9	17,1	2,8	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	1	0,0	1,0	65,2	30,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,9	100,0	
	2	89,9	4,9	4,4	0,6	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	3	0,0	48,3	49,9	0,0	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Г	4	0,0	55,8	0,0	43,7	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Р	5	93,2	3,8	1,2	1,3	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
У	6	27,9	62,0	0,8	9,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Л	7	99,8	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
а	8	51,4	4,7	20,5	13,7	0,5	5,0	0,0	0,0	0,0	4,1	100,0	
	9	38,5	53,5	3,6	4,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	10	92,3	2,7	0,4	0,0	4,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
2	11	0,0	81,7	0,0	18,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	12	61,6	17,1	8,4	2,0	8,6	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	Середнє	66,3	10,8	10,5	5,9	2,9	2,1	0,0	0,0	0,0	1,5	100,0	
	1	49,9	2,0	34,2	13,5	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Г	2	90,9	6,7	0,7	0,0	1,1	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Р	3	80,6	9,9	0,0	7,1	0,0	2,2	0,0	0,0	0,0	0,2	100,0	
У	4	93,2	4,1	2,4	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Л	5	96,9	0,0	0,4	2,5	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
а	6	64,4	16,6	13,4	3,5	2,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	7	63,1	26,3	5,3	4,8	0,4	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
3	8	96,3	2,6	0,4	0,6	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	Середнє	73,8	16,8	4,9	3,8	0,4	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Вибірка		64,3	21,1	8,4	4,1	1,1	0,7	0,0	0,0	0,0	0,4	100,0	

Група	№ підприємства	2005											Разом		
		Будинки, споруди	Машини та обладнання	Транспортні засоби	Інструменти, прилади, інв-р	Інші основні засоби	Малоліт. необ. маг. активи	Тимчасові споруди	Інвентарна тарა	Інші необ. маг. активи					
Група 1	1	7.4	60.6	0.0	2.1	5.9	21.8	0.0	2.4	100.0					
	2	18.3	55.1	0.0	17.4	0.0	0.0	8.6	0.0	100.0					
	3	0.0	87.2	9.0	3.7	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0					
	4	69.2	0.0	6.5	19.2	5.1	0.0	0.0	0.0	100.0					
	5	96.5	3.0	0.0	0.0	0.4	0.0	0.0	0.0	100.0					
	6	98.4	1.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0					
	7	0.0	98.0	0.9	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0					
	8	37.9	5.5	44.8	11.7	0.0	0.1	0.0	0.0	100.0					
	9	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0					
	10	73.0	11.1	8.5	7.3	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0					
	11	10.8	11.0	76.8	0.2	1.3	0.0	0.0	0.0	100.0					
	Середнє	24.1	50.6	21.4	3.0	0.6	0.2	0.1	0.0	100.0					
Група 2	1	0.0	11.7	58.6	27.5	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0			2.3		
	2	91.0	4.2	4.3	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0			0.0		
	3	0.0	49.9	48.5	0.0	1.7	0.0	0.0	0.0	100.0			0.0		
	4	0.0	64.7	0.0	34.9	0.4	0.0	0.0	0.0	100.0			0.0		
	5	92.0	5.4	1.0	1.1	0.0	0.5	0.0	0.0	100.0			0.0		
	6	27.0	55.6	-0.2	17.6	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0			0.0		
	7	98.9	0.0	0.0	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0			0.0		
	8	50.4	6.6	23.8	11.4	0.4	5.6	0.0	0.0	100.0			1.9		
	9	39.2	58.4	0.0	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0			0.0		
	10	93.6	2.0	0.3	0.0	4.0	0.1	0.0	0.0	100.0			0.0		
	11	0.0	82.2	0.0	17.8	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0			0.0		
12	60.0	15.8	12.8	1.7	7.9	1.8	0.0	0.0	100.0			0.0			
	Середнє	64.9	10.8	12.9	5.6	2.6	2.5	0.0	0.0	100.0			0.8		
Група 3	1	56.3	1.5	29.2	12.6	0.5	0.0	0.0	0.0	100.0			0.0		
	2	91.3	6.5	0.6	0.2	0.7	0.7	0.0	0.0	100.0			0.0		
	3	84.3	6.3	0.0	84.3	7.1	0.0	2.0	0.0	100.0			0.2		
	4	95.8	3.0	0.9	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0			0.0		
	5	97.2	0.0	0.3	2.2	0.2	0.0	0.0	0.0	100.0			0.0		
	6	28.4	24.6	9.1	1.0	1.2	3.5	0.0	0.0	100.0			32.2		
	7	62.3	27.8	5.1	4.2	0.5	0.1	0.0	0.0	100.0			0.0		
	8	95.1	3.8	0.3	0.6	0.0	0.1	0.0	0.0	100.0			0.0		
		Середнє	62.9	19.1	5.2	2.7	0.5	1.1	0.0	0.0	100.0			8.6	
		Вибірка	58.3	21.2	9.2	3.5	1.0	1.3	0.0	0.0	100.0			5.5	

Додаток Д

Показники оцінки ефективності використання необоротних активів підприємств торгівлі

Таблиця Д.1

Характеристика показників оцінки ефективності використання необоротних активів підприємств торгівлі

Елементи необоротних активів	Назва показника	Економічне навантаження	Алгоритм розрахунку	Умова ефективності
1	2	3	4	5
Нематеріальні активи	Рентабельність нематеріальних активів	Характеризує суму прибутку, що припадає на 1 грн. вартості нематеріальних активів	$P_{НМА} = \frac{\Pi}{НМА}$	>0, збільшення
	Коефіцієнт амортизації нематеріальних активів	Характеризує ступінь старіння нематеріальних активів	$K_{Анмв} = \frac{A_{нмв}}{ПВ_{нмв}}$	<1, зменшення
	Коефіцієнт придатності нематеріальних активів	Характеризує придатність нематеріальних активів до використання	$K_{Прмв} = \frac{ЗВ_{нмв}}{ПВ_{нмв}}$	<1, зменшення
	Коефіцієнт ефективності впровадження нематеріальних активів	Відображає наскільки доходи від використання нематеріальних активів покривають витрати, що з ними пов'язані	$K_{ВНМА} = \frac{Д_{НМА}}{В_{НМА}}$	>1, збільшення
Незавершене будівництво	Коефіцієнт злачі незавершеного будівництва в експлуатацію	Характеризує ступінь переходу незавершеного будівництва в інші види оборотних активів	$K_{ЗНБ} = \frac{НБ_3}{НБ_{поч}}$	збільшення
	Коефіцієнт руху незавершеного будівництва	Характеризує зміни, які відбулися протягом звітного періоду в незавершеному будівництві	$K_{РНБ} = \frac{НБ_{кін} - НБ_{поч}}{НБ}$	зменшення

Продовження таблиці Д.1

1	2	3	4	5
	Коефіцієнт готовності до експлуатації об'єктів незавершеного будівництва	Показує наскільки готові до експлуатації об'єкти незавершеного будівництва	$K_{\text{ГНБ}} = \frac{\text{НБ}_V}{\text{НБ}_\Pi}$	1, збільшення
Основні засоби	Фондовіддача	Показує суму прибутку що припадає на 1 грн. вартості основних засобів	$\Phi_V = \frac{\text{ТО}}{\text{ОЗ}}$	>1, збільшення
	Рентабельність основних засобів	Показує суму прибутку, що припадає на 1 грн. вартості основних засобів	$P_{\text{ОЗ}} = \frac{\Pi}{\text{ОЗ}}$	>0, збільшення
	Товарооборот на м ² торговельної площі	Відображає суму прибутку що припадає на 1 м ² торговельної площі підприємства торгівлі	$P_{\text{Стор}} = \frac{\text{ТО}}{S_{\text{торг}}}$	>0, збільшення
	Прибуток на м ² загальної площі	Відображає суму прибутку що припадає на 1 м ² загальної площі підприємства торгівлі	$P_S = \frac{\Pi}{S}$	>0, збільшення
	Коефіцієнт еластичності товарообігу від основних засобів	Показує наскільки збільшується розмір товарообороту за рахунок зміни вартості операційних оборотних активів	$K_{\text{ЕЛ}} = \frac{\Delta \text{ТО}}{\Delta \text{ОЗ}}$	>1, збільшення
	Коефіцієнт еластичності прибутку від основних засобів	Показує наскільки збільшується розмір прибутку за рахунок зміни вартості основних засобів	$K_{\text{ЕЛ2}} = \frac{\Delta \Pi}{\Delta \text{ОЗ}}$	>1, збільшення
Довгострокові фінансові вкладення	Коефіцієнт доходності довгострокових фінансових вкладень	Характеризує скільки доходу від довгострокових вкладень припадає на 1 грн. таких вкладень	$K_{\text{ДФК}} = \frac{D_{\text{ДФК}}}{V_{\text{ДФК}}}$	>1, збільшення

Продовження таблиці Д.1

1	2	3	4	5
	Коефіцієнт відношення доходності фінансових інструментів до рентабельності операційної діяльності	Характеризує доцільність мати довгострокові фінансові вкладення	$K_{др} = \frac{K_{ДФФ}}{P_{оп}}$	>1, збільшення
Довгострокова дебіторська заборгованість	Коефіцієнт руху довгострокової дебіторської заборгованості	Характеризує ступінь зміни суми дебіторської заборгованості	$K_{ДЗ} = \frac{ДДЗ_{к\text{ін}}}{ДДЗ_{п\text{оч}}}$	зменшення
Відстрочені податкові активи	Коефіцієнт руху відстрочених податкових активів	Характеризує ступінь зміни суми відстрочених податкових активів	$K_{ВПА} = \frac{ВПА_{к\text{ін}}}{ВПА_{п\text{оч}}}$	збільшення
Інші необоротні активи	Коефіцієнт руху інших необоротних активів	Характеризує ступінь зміни суми інших необоротних активів	$K_{ІНА} = \frac{ІНА_{к\text{ін}}}{ІНА_{п\text{оч}}}$	збільшення
Необоротні активи в цілому	Рентабельність необоротних активів	Показує суму прибутку що припадає на 1 грн. вартості необоротних активів	$P_{НА} = \frac{\Pi}{НА}$	>0, збільшення
	Коефіцієнт виробничої віддачі	Відображає суму товарообороту що припадає на 1 грн. операційних необоротних активів	$K_{ВВ} = \frac{ТО}{ОНА}$	>1, збільшення
	Коефіцієнт виробничої есмності	Показник зворотний коефіцієнту виробничої віддачі.	$K_{ВЭ} = \frac{ОНА}{ТО}$	<1, зменшення
	Коефіцієнт еластичності прибутку від необоротних активів	Показує наскільки збільшується розмір прибутку за рахунок зміни вартості необоротних активів	$K_{ЕНА2} = \frac{\Pi}{НА}$	>1, збільшення
	Коефіцієнт еластичності товарообігу від операційних необоротних активів	Показує наскільки збільшується розмір товарообороту за рахунок зміни	$K_{ЕНА1} = \frac{ТО}{ОНА}$	>1, збільшення

Продовження таблиці Д.1

1	2	3	4	5
		вартості операційних не-оборотних активів		

Умовні позначення:

$R_{НМА}$ – рентабельність нематеріальних активів, %;

$\overline{НМА}$ – середня вартість нематеріальних активів за звітний період, грош.од.;

$K_{АНМА}$ – коефіцієнт амортизації нематеріальних активів;

$A_{НМА}$ – сума амортизації нематеріальних активів, грош. од.;

$ПВ_{НМА}$ – первісна вартість нематеріальних активів, грош. од.;

$ЗВ_{НМА}$ – залишкова вартість нематеріальних активів, грош. од.;

$K_{ВНМА}$ – коефіцієнт ефективності впровадження нематеріальних активів;

$Д_{НМА}$ – доходи або економія, що отримані завдяки використанню конкретного виду нематеріальних активів, грош. од.;

$V_{НМА}$ – витрати на придбання (створення) нематеріальних активів, грош. од.;

$K_{\Delta TO}$ – коефіцієнт збільшення товарообороту за рахунок нематеріальних активів;

ΔTO – приріст товарообороту завдяки використанню певних нематеріальних активів, грош. од.;

$V_{НМА}$ – витрати на придбання (створення) нематеріальних активів, що сприяли зміні товарообороту, грош. од.;

$K_{ЗНВ}$ – коефіцієнт здачі незавершеного будівництва в експлуатацію;

$НБ_3$ – вартість зданого в експлуатацію незавершеного будівництва за звітний період, грош. од.;

$НБ_{поч}$ – вартість незавершеного будівництва на початок року, грош. од.;

- К_{рнб} – коефіцієнт руху незавершеного будівництва;
- НБ_{кін} та НБ_{поч} – вартість незавершеного будівництва відповідно на кінець та початок звітного періоду, грош. од.;
- НБ – середня вартість незавершеного будівництва за звітний період, грош. од.;
- К_{тнб} – коефіцієнт готовності до експлуатації об'єктів незавершеного виробництва;
- НБ_в – сума вкладених коштів у об'єкти незавершеного будівництва, грош. од.;
- НБ_п – планова вартість повного завершення об'єктів незавершеного будівництва, грош. од.;
- Ф_в – фондвідача;
- Р_{оз} – рентабельність основних засобів, %;
- Р_{торг} – товарооборот на 1 м. кв. торговельної площі, грош. од. / м. кв.;
- ТО – товарооборот, грош. од.;
- S_{торг} – торговельна площа, м.кв.;
- P_s – прибуток на 1 м.кв. загальної площі, грош. од. / м. кв.;
- П – чистий прибуток, грош. од.;
- S – загальна площа, м.кв.;
- К_{елп} – коефіцієнт еластичності товарообороту від основних засобів;
- ΔТО – сальдо товарообороту за звітний період, грош. од.;
- ΔOЗ – зміна вартості основних засобів за період, грош. од.;
- К_{ел2} – коефіцієнт еластичності прибутку від основних засобів;
- ΔП – сальдо чистого прибутку за звітний період, грош. од.;
- К_{дфк} – коефіцієнт дохідності довгострокових фінансових вкладень;

Д_{дох} – доходи отримані від довгострокових фінансових вкладень, грош. од.;

В_{дох} – вартість здійснення довгострокових фінансових вкладень, грош. од.;

К_{др} – коефіцієнт відповідності доходності фінансових інструментів рентабельності операційної діяльності;

Р_{оп} – рентабельність операційної діяльності, %;

К_{ддз} – коефіцієнт зміни довгострокової дебіторської заборгованості;

ДДЗ_{кпн} та ДДЗ_{поч} – сума довгострокової дебіторської заборгованості відповідно на кінець та початок звітного періоду, грош. од.;

К_{впа} – коефіцієнт зміни відстрочених податкових активів;

ВПА_{кпн} та ВПА_{поч} – сума відстрочених податкових активів на кінець та початок звітного періоду, грош. од.;

К_{іна} – коефіцієнт зміни інших необоротних активів;

ІНА_{кпн} та ІНА_{поч} – сума інших необоротних активів на кінець та початок звітного періоду, грош. од.;

К_{ена1} – коефіцієнт еластичності товарообороту від операційних необоротних активів;

ΔОНА – сальдо операційних необоротних активів за період, грош. од.;

К_{ена2} – коефіцієнт еластичності прибутку від необоротних активів;

ΔНА – сальдо необоротних активів за період, грош. од.

Значення показників оцінки ефективності використання необоротних активів сукупності підприємств торгівлі

Групи	№ підприємства	Рентабельність необоротних активів					Коефіцієнт виробничої віддачі				
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Г	1	133,73	199,04	62,06	65,30	-136,98	36,69	35,55	28,60	-1,13	-6,96
	2	74,15	-33,47	23,42	-107,62	56,89	143,00	58,35	64,17	-84,65	5,82
	3	47,67	55,35	55,30	7,68	0,08	18,15	18,15	18,34	8,13	0,18
	4	15,42	7,08	55,30	8,34	48,22	13,51	15,69	21,95	2,17	6,26
	5	13,57	-13,21	-3,17	-26,78	10,04	69,25	24,71	0,96	-44,54	-23,76
	6	57,58	154,55	-4,34	96,97	-158,88	323,24	175,42	6,09	-147,82	-169,33
	7	-8,79	-11,27	7,73	-2,48	19,00	0,85	0,29	1,27	-0,55	0,98
	8	4,28	1,48	1,76	-4,57	3,24	1,74	1,35	2,30	-0,38	0,95
	9	-325,52	301,92	-1253,28	627,44	-1555,20	156,14	164,99	161,33	8,85	-3,66
	10	7,97	4,76	0,96	-3,22	-3,79	23,74	17,91	19,39	-5,84	1,48
	11	7,82	37,62	6,83	29,81	-30,79	5,56	7,03	6,26	1,47	-0,77
Середнє	4,08	8,88	2,74	4,80	-6,14	6,80	6,61	7,39	-0,19	0,78	
Г	1	-27,98	-27,56	-4,94	0,41	22,63	6,00	5,70	8,93	-0,30	3,23
	2	-0,95	-7,61	-13,06	-6,66	-5,45	4,11	4,36	3,64	0,25	-0,72
	3	11,34	31,20	8,57	19,86	-22,63	7,54	19,02	22,07	11,48	3,05
	4	154,23	23,29	26,67	-130,95	3,39	44,08	58,87	89,83	14,78	30,97
	5	9,80	5,86	1,34	-3,94	-4,53	0,66	0,60	0,61	-0,06	0,00
	6	2,11	-1,25	-0,18	-3,36	1,08	2,40	2,43	1,12	0,03	-1,31
	7	1,61	0,47	0,58	-1,14	0,12	2,52	2,45	1,23	-0,07	-1,22
	8	12,47	4,67	-34,13	-7,81	-38,79	1,64	2,10	2,12	0,47	0,01
	9	5,27	3,62	-4,10	-1,65	-7,71	12,39	7,49	9,10	-4,90	1,61
	10	1,00	3,80	3,72	2,80	-0,08	0,01	0,01	0,00	-0,01	-0,01
	11	59,62	-216,41	5,93	-276,03	222,35	263,28	184,70	148,89	-78,58	-35,81
12	3,95	5,36	15,00	1,41	9,64	16,08	16,01	16,03	-0,07	0,01	
Середнє	5,07	1,69	-7,22	-3,38	-8,90	8,48	6,63	5,32	-1,86	-1,31	
Г	1	0,83	19,12	7,66	18,30	-11,47	2,42	3,76	2,30	1,34	-1,46
	2	7,56	-3,91	-13,56	-11,47	-9,64	1,88	2,11	2,61	0,24	0,50
	3	8,41	6,88	31,31	-1,53	24,43	0,40	0,38	0,44	-0,02	0,06
	4	-9,81	-9,57	-21,30	0,24	-11,73	1,75	1,33	0,76	-0,41	-0,57
	5	0,20	0,93	0,22	0,72	-0,71	0,24	0,23	0,24	-0,01	0,01
	6	0,11	0,56	0,12	0,45	-0,44	7,25	2,26	0,98	-4,99	-1,27
	7	0,51	8,93	0,69	8,42	-8,24	0,26	0,39	0,38	0,13	-0,01
	8	7,12	-7,85	-4,07	-14,97	3,78	1,69	0,20	0,17	-1,50	-0,03
Середнє	1,76	5,23	2,07	3,46	-3,16	0,60	0,60	0,55	-0,17	-0,05	
Вибрка	3,23	5,00	-0,25	1,77	-5,25	3,74	3,20	2,94	-0,54	-0,27	

Гродовження таблиці Д.2

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт еластичності прибутку від необоротних активів					Коефіцієнт еластичності товарообігу від операційних необоротних активів				
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Г Р У П а	1	0,81	6,00	-2,06	5,19	-8,06	7,62	40,78	5,77	33,17	-35,01
	2	-2,78	-4,10	-4,79	-1,32	-0,69	-360,64	-36,51	-177,55	324,13	-141,04
	3	-0,40	-0,06	1,12	0,34	1,18	-12,24	-49,74	33,32	-37,51	83,06
	4	0,27	-1,63	-72,37	-1,90	-70,74	13,15	223,77	-509,53	210,62	-733,30
	5	0,05	-1,36	-0,20	-1,41	1,16	21,33	221,83	844,59	200,49	622,77
	6	-1,17	1,32	-0,05	2,49	-1,37	-350,50	-20,38	0,55	330,12	20,93
	7	-3,09	0,13	-1,93	3,22	-2,06	14,93	4,03	-6,80	-10,90	-10,83
	8	-0,29	-60,90	-0,04	-60,61	60,86	0,26	1,08	-0,24	0,83	-1,32
	9	-13,89	8,37	-36,07	22,26	-44,44	96,58	113,83	149,84	17,25	36,01
	10	-0,04	0,49	0,64	0,53	0,16	17,68	23,83	2,38	6,15	-21,45
	11	0,20	-1,97	2,82	-2,17	4,79	5,58	-14,73	11,94	-20,31	26,67
Середнє	-0,04	-0,57	0,44	-0,53	1,01	12,19	-1,47	0,23	-13,66	1,70	
Г Р У П а	1	0,85	-1,11	20,30	-1,97	21,41	-0,40	25,86	37,59	26,26	11,73
	2	0,33	1,24	1,48	0,91	1,38	-8,34	-1,38	25,36	6,96	26,74
	3	0,47	0,43	-34,35	-0,04	-34,78	23,12	-19,55	-178,39	-42,67	-158,83
	4	28,00	6,83	0,15	-21,17	-6,68	22,43	-97,28	400,52	-119,71	497,80
	5	-0,48	0,83	0,50	1,31	-0,33	-1,77	1,93	0,43	3,69	-1,49
	6	-0,44	23,58	-2,46	24,01	-26,04	-30,03	-2,03	296,03	28,00	298,06
	7	-0,26	0,25	-0,02	0,51	-0,27	-8,93	3,85	32,52	12,77	28,68
	8	0,50	-0,27	-1,41	-0,77	-1,14	7,65	2,52	2,04	-5,13	-0,48
	9	0,03	0,02	-0,92	-0,01	-0,94	0,55	4,77	-14,74	4,22	-19,51
	10	0,05	16,11	-0,01	16,06	-16,12	-0,03	0,00	-0,07	0,04	-0,07
	11	-0,75	-1,93	-6,42	-1,18	-4,49	-352,11	-97,16	126,64	254,95	223,80
12	0,18	1,04	0,21	0,86	-0,83	16,37	-462,31	7,97	-478,68	470,27	
Середнє	0,23	-0,18	-0,54	-0,41	-0,36	13,58	1,09	2,03	-12,49	0,94	
Г Р У П а	1	-0,57	0,31	-0,02	0,89	-0,34	21,73	5,09	9,53	-16,64	4,44
	2	0,49	-1,77	5,26	-2,26	7,03	6,54	4,76	-0,66	-1,78	-5,42
	3	3,31	1,55	0,54	-1,76	-1,01	0,13	4,76	-0,29	0,01	-0,43
	4	2,23	-0,16	1,53	-2,39	1,69	12,24	13,34	8,85	1,10	-4,49
	5	-0,75	-0,10	0,13	0,64	0,23	0,60	0,46	0,01	-0,14	-0,45
	6	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,01	4,95	-0,98	0,29	-5,93	1,27
	7	0,10	0,97	0,81	0,87	0,16	3,28	1,45	0,13	-1,83	-1,32
	8	-0,23	-0,10	0,05	0,14	0,14	-7,18	-0,47	0,04	6,71	0,50
Середнє	-0,03	0,10	-0,07	0,12	-0,17	1,96	-0,08	-0,33	-2,04	-0,25	
Вибрка	0,06	0,09	-0,27	0,04	-0,37	9,61	0,45	-2,75	-9,16	-3,20	

Групи	№ підприємства	Рентабельність нематеріальних активів					Коефіцієнт амортизації нематеріальних активів								
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004				
Г Р У П а	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	2247,06	1800,00	34955,56	-447,06	33155,56	-	-	0,82	0,24	0,02	-	-	-	-
	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	7	20358,33	24566,67	9347,37	-	9347,37	0,00	0,00	0,68	0,00	0,68	-	-	-	-
	8	786,21	-347,73	317,33	-1133,93	665,06	0,24	0,45	0,53	0,21	0,08	-	-	-	-
	9	47200,00	2889,80	-11104,65	50089,80	-13994,45	0,33	0,13	0,43	-0,20	0,30	-	-	-	-
	10	2947,83	1023,26	233,33	-1924,57	-789,92	0,08	0,26	0,45	0,18	0,19	-	-	-	-
	11	-	-	10418,18	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Середнє	2910,55	5687,61	1320,30	2777,06	-4367,31	0,30	0,40	0,56	0,11	0,16	-	-	-	-	
1	-10166,67	-8200,00	-1433,33	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
4	6418,18	-	-	-64,18	-	1,00	0,00	0,00	-1,00	0,00	-	-	-	-	
5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6	-	-	-19066,67	-1333,33	-	-	-	0,25	-	0,00	-	-	-	-	
7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
8	3454,55	302,49	-1590,43	-3152,06	-1892,91	0,75	0,34	0,46	-0,41	0,12	-	-	-	-	
9	4422,22	5560,00	-6983,33	1137,78	-12543,33	0,89	0,79	0,85	-0,10	0,07	-	-	-	-	
10	11116,92	74626,32	43350,77	63509,39	-31275,55	0,59	0,76	0,58	0,17	-0,19	-	-	-	-	
11	910,42	-7597,62	345,95	-8508,04	7943,56	0,25	0,35	0,42	0,10	0,07	-	-	-	-	
12	107,86	105,83	507,69	-2,04	401,87	0,30	0,52	0,62	0,22	0,10	-	-	-	-	
Середнє	858,10	164,65	-675,59	-693,45	-840,23	0,44	0,46	0,57	0,02	0,12	-	-	-	-	
Г	2670,00	49976,15	53667,47	47306,15	3691,32	0,00	0,18	0,43	0,18	0,25	-	-	-	-	
Р	5761,76	-87,51	-211,64	-5849,28	-124,13	0,67	0,03	0,11	-0,65	0,09	-	-	-	-	
У	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
П	-2709,96	-3433,72	-8032,26	-723,76	-4598,54	0,59	0,70	0,75	0,12	0,05	-	-	-	-	
а	4,91	27,91	8,60	23,00	-19,31	0,64	0,74	0,80	0,11	0,06	-	-	-	-	
3	155,22	2167,68	295,45	2012,45	-1872,22	0,19	0,23	0,14	0,04	-0,08	-	-	-	-	
7	94,01	1376,67	85,89	1282,66	-1290,79	0,02	0,16	0,16	0,14	0,00	-	-	-	-	
8	25082,50	-32610,06	-28837,18	-57692,56	3772,88	0,39	0,49	0,78	0,10	0,29	-	-	-	-	
Середнє	353,61	1093,86	487,49	740,25	-606,37	0,26	0,27	0,31	0,01	0,04	-	-	-	-	
Вибірка	748,64	888,93	-45,47	140,29	-934,40	0,37	0,38	0,48	0,01	0,10	-	-	-	-	

Продовження таблиці Д.2

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт придатності нематеріальних активів					Коефіцієнт ефективності впровадження нематеріальних активів							
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004			
Г Р У П а	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	0,4	0,2	0,2	-0,24	-0,02	1024,5	1268,9	2687,4	244,39	1418,51	-	-	-
	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	7	1,0	1,0	0,3	0,00	-0,68	1947,9	637,0	609,6	-1310,92	-27,45	-	-	-
	8	0,8	0,6	0,5	-0,21	-0,08	185,0	195,6	199,9	10,58	4,39	-	-	-
	9	0,7	0,9	0,6	0,20	-0,30	15093,3	1357,5	1007,6	-13735,79	-349,92	-	-	-
	10	0,9	0,7	0,6	-0,18	-0,19	5800,2	2491,6	2287,6	-3308,66	-203,93	-	-	-
	11	-	-	1,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Середнє	0,7	0,6	0,5	-0,10	-0,15	3204,0	2444,4	1673,2	-759,62	-771,22	-	-	-	
Г Р У П а	1	1,0	1,0	1,0	0,00	0,00	875,0	444,0	644,5	-431,00	200,50	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	0,0	0,0	0,0	0,00	0,00	244,8	336,9	488,6	92,12	151,71	-	-	-
	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	6	-	0,8	0,8	-	0,00	-	27297,0	6247,8	-	-21049,25	-	-	-
	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	8	0,3	0,7	0,5	0,41	-0,12	106,4	73,3	57,9	-33,12	-15,37	-	-	-
	9	0,1	0,2	0,1	0,10	-0,07	1124,0	861,9	850,1	-262,14	-11,75	-	-	-
	10	0,4	0,2	0,4	-0,17	0,19	12,4	24,5	7,6	12,19	-16,99	-	-	-
	11	0,8	0,7	0,6	-0,10	-0,07	2536,3	2044,0	1997,6	-492,30	-46,43	-	-	-
12	0,7	0,5	0,4	-0,22	-0,10	256,0	181,9	181,3	-74,14	-0,63	-	-	-	
Середнє	0,6	0,6	0,5	0,01	-0,11	376,6	251,3	203,0	-125,28	-48,27	-	-	-	
Г Р У П а	1	1,0	0,8	0,6	-0,18	-0,25	3136,5	2764,5	1852,3	-371,98	-912,27	-	-	-
	2	0,3	1,0	0,9	0,65	-0,09	645,7	41,2	30,3	-604,48	-10,96	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	0,4	0,3	0,2	-0,12	-0,05	244,0	167,7	77,5	-76,33	-90,22	-	-	-
	5	0,4	0,3	0,2	-0,11	-0,06	2,4	2,1	2,1	-0,30	-0,01	-	-	-
	6	0,8	0,8	0,9	-0,04	0,08	8720,7	3887,6	1638,0	-4833,19	-2249,54	-	-	-
	7	1,0	0,8	0,8	-0,14	0,00	46,4	53,1	39,2	6,74	-13,92	-	-	-
	8	0,6	0,5	0,2	-0,10	-0,29	3353,3	438,6	212,0	-2914,73	-226,51	-	-	-
	Середнє	0,7	0,7	0,7	-0,01	-0,04	109,2	81,2	67,4	-27,93	-13,88	-	-	-
	Вибірка	0,7	0,7	0,6	0,00	-0,10	429,4	300,2	237,1	-129,18	-63,14	-	-	-

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт здачі незавершеного будівництва в експлуатацію					Коефіцієнт руху незавершеного будівництва							
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004			
Г р у п а 1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	5	-	-	0,00	-	-	-	2,00	-1,70	-	-	-	-3,70	
	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	8	0,00	1,20	-	1,20	-1,20	-1,57	-2,00	-	-0,43	-	-	-	
	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,03	0,22	-	-	0,19	-	
	11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Середнє		0,00	3,70	0,00	3,70	-3,70	-1,46	0,92	-1,35	2,38	-2,27	0,00	0,00	
Г р у п а 2	1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00	0,00	-0,04	-	-	-	
	2	0,00	-	-	-	-	-2,00	-	-	-	-	-	-	
	3	0,00	0,00	-	0,00	-	0,00	-2,00	-	-2,00	-	-	-	
	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	8	0,00	1,08	0,00	1,08	-1,08	1,72	-1,74	1,42	-3,45	3,16	-	-	
	9	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,89	1,51	0,28	0,62	-1,22	-	-	
	10	0,00	0,96	0,00	0,96	-0,96	0,01	-1,77	0,00	-1,78	1,77	-	-	
	11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,73	1,51	0,00	3,23	-1,51	-	-	
12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,76	1,38	1,84	3,14	0,46	-	-		
Середнє		0,00	0,92	0,00	0,92	-0,92	0,06	-1,13	0,65	-1,18	1,77	0,68	-0,68	
Г р у п а 3	1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,68	0,00	-0,68	-	-	-	
	2	0,00	0,00	1,04	0,00	1,04	0,10	0,06	-1,66	-0,04	-1,71	-	-	
	3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,70	0,63	1,57	1,33	0,93	-	-	
	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
	5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,24	0,00	0,24	-	-	
	6	0,00	0,00	1,12	0,00	1,12	1,72	1,82	-1,08	0,10	-2,90	-	-	
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,97	0,20	0,00	1,17	-0,20	-	-	
	8	-	0,00	0,00	-	0,00	2,00	1,87	1,82	-0,13	-0,04	-	-	
	Середнє		0,00	0,00	0,98	0,00	0,98	-0,41	1,55	0,10	1,96	-1,46	0,38	0,38
	Вибірка		0,00	0,93	0,61	0,93	-0,32	-0,13	-0,14	0,24	-0,01	0,38	0,38	0,38

Продовження таблиці Д.2

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт готовності до експлуатації об'єктів незавершеного будівництва					Рентабельність основних засобів				
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Г р у п а 1	1	-	-	-	-	-	133,73	199,04	62,06	65,30	-136,98
	2	-	-	-	-	-	478,50	-146,15	80,09	-624,66	226,24
	3	-	-	-	-	-	47,89	55,64	55,76	7,75	0,11
	4	-	-	-	-	-	15,61	7,23	57,19	-8,38	49,96
	5	0,00	0,87	0,81	0,87	-0,06	23,51	-25,31	-5,11	-48,82	20,20
	6	-	-	-	-	-	57,58	154,55	-4,34	96,97	-158,88
	7	-	-	-	-	-	-8,85	-11,33	7,89	-2,48	19,22
	8	0,84	0,00	-	-0,84	-	6,44	-1,59	1,86	-8,02	3,45
	9	0,69	0,71	0,89	0,02	0,18	-327,78	337,14	-1412,72	664,92	-1749,86
	10	-	-	-	-	-	9,85	6,12	1,28	-3,73	4,84
	11	-	-	-	-	-	10,65	52,53	9,35	41,88	-43,18
Середнє	0,25	0,66	0,86	0,42	0,20	4,88	10,39	3,19	5,52	-7,20	
Г р у п а 2	1	0,97	0,97	0,97	0,00	0,00	-70,20	-106,72	-20,12	-36,53	86,61
	2	-	-	-	-	-	-0,96	-7,66	-13,13	-6,71	-5,46
	3	0,63	0,00	-	-0,63	-	11,47	54,95	25,64	43,48	-29,31
	4	-	-	-	-	-	198,59	26,08	35,24	-172,52	9,16
	5	0,76	0,76	0,76	0,00	0,00	9,89	5,92	1,35	-3,97	-4,57
	6	-	-	-	-	-	2,16	-1,27	-0,18	-3,44	1,09
	7	-	-	-	-	-	1,61	0,47	0,58	-1,14	0,12
	8	0,92	0,13	0,77	-0,79	0,64	13,19	4,95	-35,42	-8,24	-40,38
	9	0,09	0,63	0,84	0,54	0,21	8,79	8,06	-13,42	-0,73	-21,49
	10	0,97	0,06	0,48	-0,91	0,42	7,37	7,52	4,36	0,15	-3,16
	11	0,10	0,73	0,73	0,62	0,00	82,45	-513,02	16,67	-595,48	529,69
12	0,01	0,04	0,96	0,03	0,92	4,30	5,80	19,98	1,50	14,18	
Середнє	0,67	0,19	0,81	-0,48	0,62	8,79	2,43	-9,28	-6,36	-11,71	
Г р у п а 3	1	0,39	0,80	0,80	0,40	0,00	2,06	61,78	46,13	59,71	-15,64
	2	0,91	0,96	-	0,05	-	8,22	-4,52	-18,77	-12,74	-14,25
	3	0,06	0,11	0,91	0,05	0,80	9,10	7,42	47,21	-1,69	39,80
	4	-	-	-	-	-	-9,85	-9,60	-21,36	0,25	-11,76
	5	0,59	0,59	0,75	0,00	0,16	0,21	0,96	0,23	0,75	-0,73
	6	0,04	0,89	0,60	0,85	-0,30	0,12	0,99	0,15	0,87	-0,84
	7	0,80	0,97	0,97	0,17	0,00	0,53	9,14	0,70	8,62	-8,44
	8	0,00	0,04	0,78	0,04	0,75	7,14	-7,87	-4,23	-15,01	3,65
Середнє	0,06	0,52	0,79	0,45	0,27	1,90	5,91	2,50	4,01	-3,41	
Вибірка	0,40	0,35	0,80	-0,05	0,45	3,99	6,04	-0,31	2,05	-6,35	

Гродовження таблиці Д.2

Групи	№ підприємства	Фондовіддача					Товарооборот на м ² торговельної площі				
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Г	1	36,69	35,55	28,60	-1,13	-6,96	87,00	105,64	115,20	18,64	9,56
	2	143,00	58,35	64,17	-84,65	5,82	437,16	281,74	421,24	-155,41	139,50
	3	10,03	18,15	18,34	8,13	0,18	361,67	572,16	526,56	210,48	-45,60
	4	13,61	15,75	21,98	2,14	6,23	317,11	410,89	575,88	93,77	164,99
	5	69,23	24,71	0,96	-44,54	-23,76	593,49	396,31	14,68	-197,18	-381,63
	6	323,24	175,42	6,09	-147,82	-169,33	72,07	65,19	78,78	-6,89	13,59
	7	0,85	0,29	1,27	-0,55	0,98	155,83	50,96	190,99	-104,87	140,03
	8	1,75	1,36	2,32	-0,39	0,96	81,00	85,63	96,71	4,63	11,07
	9	157,22	184,24	181,85	27,02	-2,39	141,50	241,81	384,16	100,31	142,34
	10	21,06	18,01	19,50	-3,05	1,48	430,33	402,37	397,85	-47,96	-4,52
	11	5,56	7,03	6,27	1,47	-0,77	434,64	556,91	438,74	122,27	-118,17
	Середнє	6,77	6,62	7,41	-0,15	0,79	282,78	287,93	286,52	5,16	-1,42
Г	1	6,04	5,78	9,05	-0,26	3,27	25,00	12,69	18,41	-12,31	5,73
	2	4,11	4,36	3,64	0,25	-0,72	48,61	49,38	39,45	0,77	-9,93
	3	7,54	19,02	22,07	11,48	3,05	139,20	294,37	256,36	155,16	-38,00
	4	45,45	58,87	89,83	13,42	30,97	13,46	18,53	26,87	5,07	8,34
	5	0,66	0,60	0,61	-0,06	0,00	2,04	1,73	1,61	-0,31	-0,12
	6	2,40	2,43	1,12	0,03	-1,31	16,99	17,01	7,79	0,02	-9,22
	7	2,52	2,45	1,23	-0,07	-1,22	4,67	4,34	2,09	-0,34	-2,25
	8	1,64	2,14	2,16	0,49	0,03	109,53	170,22	225,51	60,69	55,29
	9	12,42	7,50	9,12	-4,92	1,62	73,18	67,34	74,17	-5,84	6,83
	10	0,01	0,01	0,00	-0,01	-0,01	0,18	0,35	0,17	0,18	-0,19
	11	287,13	197,17	156,06	-89,96	-41,11	434,79	350,40	342,44	-84,39	-7,96
12	16,72	16,89	16,66	0,17	-0,24	292,23	315,34	349,10	23,12	33,76	
	Середнє	8,57	6,72	5,39	-1,85	113,19	122,29	128,64	9,11	6,35	
Г	1	2,42	3,76	2,30	1,34	-1,46	4,70	8,29	5,56	3,59	-2,74
	2	1,88	2,22	2,84	0,34	0,62	1,80	2,04	2,22	0,24	0,18
	3	0,41	0,39	0,44	-0,02	0,05	1,79	1,72	1,80	-0,07	0,08
	4	1,75	1,34	0,76	-0,42	-0,57	1,52	1,12	0,61	-0,40	-0,52
	5	0,25	0,24	0,25	-0,02	0,01	0,19	0,16	0,16	-0,02	0,00
	6	7,25	2,26	0,98	-4,99	-1,27	7,43	5,57	8,75	-1,87	3,18
	7	0,26	0,39	0,38	0,13	-0,01	7,80	12,48	12,05	4,68	-0,43
	8	1,69	0,20	0,09	-1,50	-0,11	4,78	1,30	0,93	-3,48	-0,37
		Середнє	0,77	0,60	0,49	-0,17	3,83	3,66	3,81	-0,16	0,15
		Вибірка	3,76	3,23	2,75	-0,53	28,22	29,34	30,12	1,12	0,78

Продовження таблиці Д.2

Групи	№ підприємства	Прирібток на м ² загальної площі					Коефіцієнт еластичності товарообігу від основних засобів				
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Г р у п а 1	1	2,44	4,55	1,92	2,11	-2,63	7,62	40,78	5,77	33,17	-35,01
	2	10,84	-5,23	3,89	-16,06	9,12	-360,64	-36,51	-177,55	324,13	-141,04
	3	12,23	12,44	11,35	0,19	-1,08	-12,24	-49,74	33,32	-37,51	83,06
	4	2,98	1,55	12,28	-1,44	10,73	13,05	189,35	-597,38	176,30	-786,73
	5	1,60	-3,22	-0,62	-4,82	2,60	21,33	221,83	844,59	200,49	622,77
	6	0,09	0,38	-0,37	0,30	-0,76	-350,50	-20,38	0,55	330,12	20,93
	7	-12,63	-15,24	9,18	-2,61	4,03	14,93	4,03	-6,77	-10,90	-10,80
	8	2,71	-0,91	0,71	-3,62	1,62	0,26	1,06	-0,24	0,81	-1,30
	9	-2,02	3,03	-20,44	5,05	-23,47	101,94	167,19	142,34	65,24	-24,84
	10	1,75	1,14	0,22	-0,62	-0,92	40,82	24,06	2,42	-16,76	-21,64
	11	5,94	29,71	4,68	23,77	-25,03	5,58	-14,73	11,79	-20,31	26,52
Середнє	1,55	3,43	0,94	1,88	-2,49	13,18	-1,47	0,23	-14,65	1,70	
Г р у п а 2	1	-2,23	-1,80	-0,32	0,43	1,49	-0,40	25,86	36,45	26,26	10,59
	2	-0,09	-0,71	-1,16	-0,61	-0,45	-8,34	-1,38	25,36	6,96	26,74
	3	1,56	6,25	2,19	4,70	-4,06	23,12	-19,55	-178,39	-42,67	-158,83
	4	0,39	0,05	0,07	-0,34	0,02	17,82	-97,28	400,52	-115,10	497,80
	5	0,23	0,13	0,03	-0,10	-0,10	-1,77	1,93	0,43	3,69	-1,49
	6	0,12	-0,07	-0,01	-0,10	0,06	-30,03	-1,86	296,03	28,17	297,89
	7	0,02	0,01	0,01	-0,02	0,00	-8,93	3,85	32,52	12,77	28,68
	8	6,98	3,13	-29,30	-3,85	-32,43	7,81	2,75	2,04	-5,06	-0,71
	9	0,43	0,60	-0,91	1,17	-1,51	0,55	4,73	-14,90	4,19	-19,64
	10	0,74	2,92	2,90	2,18	-0,02	-0,03	0,00	-0,07	0,04	-0,07
	11	0,92	-6,70	0,27	-7,62	6,97	-368,88	-95,28	154,78	273,60	250,06
12	0,60	0,86	3,32	0,26	2,46	24,34	75,13	7,89	50,78	-67,23	
Середнє	0,90	0,34	-0,56	-1,72	2,06	14,67	1,11	2,03	-13,56	0,92	
Г р у п а 3	1	0,03	0,69	0,41	0,67	-0,29	21,37	5,09	9,56	-16,28	4,47
	2	0,06	-0,03	-0,11	-0,09	-0,08	7,69	-5,82	-0,80	-13,51	5,02
	3	0,32	0,26	1,56	-0,06	1,30	0,25	0,27	-0,29	0,02	-0,56
	4	-0,07	-0,07	-0,15	0,00	-0,08	12,75	13,56	8,85	0,81	-4,71
	5	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,72	0,55	0,01	-0,17	-0,54
	6	0,00	0,02	0,01	0,02	-0,01	4,95	-0,98	0,29	-5,93	1,27
	7	0,14	2,56	0,20	2,42	-2,37	3,29	1,49	0,13	-1,80	-1,36
	8	0,18	-0,42	-0,32	-0,59	0,09	-7,22	-0,47	-0,55	6,75	-0,09
Середнє	0,08	0,29	0,15	0,21	-0,14	2,15	-0,08	0,11	-2,23	0,19	
Вибірка	0,25	0,44	-0,03	0,19	-0,46	10,44	0,45	0,62	-9,99	0,17	

Гродовження таблиці Д.2

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт еластичності прибутку від основних засобів					Коефіцієнт доходності довгострокових фінансових вкладень				
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Г р у п а 1	1	0,81	6,00	-2,06	5,19	-8,06	-	-	-	-	-
	2	-10,02	-5,09	-15,67	4,93	-10,58	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	3	1,40	-0,40	1,12	0,34	1,18	-	-	-	-	-
	4	0,27	-3,54	-47,41	-3,81	-43,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	5	0,08	6,83	-7,25	6,75	-14,08	-	-	-	-	-
	6	-1,17	1,32	-0,05	2,49	-1,37	-	-	-	-	-
	7	-2,66	0,13	-1,52	2,78	-1,65	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	8	0,05	-0,91	-0,04	-0,96	0,87	0,00	-	-	-	-
	9	-14,67	12,29	-34,27	26,96	-46,56	-	-	-	-	-
	10	-0,07	0,37	0,59	0,44	0,22	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	11	0,49	-4,01	3,50	-4,49	7,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Середнє	-0,04	-0,71	0,54	-0,67	1,24	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Г р у п а 2	1	0,82	-1,18	12,30	-2,00	13,48	-	-	-	-	-
	2	0,34	1,36	1,42	1,02	0,07	0,00	-	-	-	
	3	0,57	-0,80	-25,94	-1,37	-25,13	-	0,00	0,00	-	0,00
	4	5,10	9,72	1,12	4,62	-8,60	-	-	-	-	-
	5	-0,48	0,83	0,50	1,31	-0,33	-	-	-	-	-
	6	-0,70	21,61	-2,46	22,31	-24,07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	7	-0,26	0,25	-0,02	0,51	-0,27	-	-	-	-	-
	8	1,27	-0,22	-1,51	-1,49	-1,29	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	9	0,04	-0,17	3,96	-0,21	4,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	10	0,05	0,04	-0,01	-0,01	-0,05	0,09	0,00	0,00	0,00	0,00
	11	-2,38	-11,70	-184,39	-9,32	-172,69	-	-	-	-	-
12	0,17	1,08	0,73	0,90	-0,35	0,00	-	-	-	-	
Середнє	0,32	-0,09	-0,85	-0,41	-0,76	0,08	0,00	0,00	-0,08	0,00	
Г р у п а 3	1	1,12	1,87	0,87	0,75	-1,01	0,00	0,58	0,07	0,58	-0,51
	2	0,36	2,86	0,46	2,50	-2,40	-	-	-	-	-
	3	0,27	0,28	-5,76	0,01	-6,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	4	2,31	-0,16	1,53	-2,48	1,70	0,00	0,00	-	0,00	-
	5	-0,87	-0,12	0,14	0,75	0,27	-	-	-	-	-
	6	0,00	0,01	0,00	0,01	-0,01	-	-	-	-	-
	7	0,10	0,87	0,80	0,78	-0,07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	8	-0,24	-0,10	0,10	0,14	0,20	0,00	6990,30	1321,20	6990,30	-5669,10
	Середнє	-0,03	0,13	-0,12	0,17	-0,25	0,00	1,09	0,10	1,09	-0,98
	Вибірка	0,07	0,10	-0,46	0,04	-0,56	0,02	0,52	0,07	0,50	-0,45

Продовження таблиці Д.2

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт відношення доходності фінансових інструментів до рентабельності операційної діяльності					Коефіцієнт руху довгострокової дебіторської заборгованості						
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004		
Г р у п а 1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-	-	-
	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-	-	-
	8	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-	-	-
	11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,99	0,75	1,78	-0,24	1,03	-	-
Середнє	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,99	0,79	1,61	-0,20	0,82	-	-	
Г р у п а 2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	-	0,00	0,00	-	0,00	-	-	-	-	-	-	-
	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-	-	-
	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-	-	-
	9	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	-1,00	-	-
	10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-	-	-
	11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Середнє	0,08	0,00	0,00	-0,08	0,00	1,00	1,00	0,00	0,00	-1,00	-	-	
Г р у п а 3	1	0,00	-0,05	0,00	-0,05	0,05	-	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-	-	-
	4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-	-	-
	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	-	-	-
	8	0,00	51,40	-191,48	51,40	-242,88	-	-	-	-	-	-	-
	Середнє	0,00	1,09	0,10	1,09	-0,98	-	-	-	-	-	-	-
	Вибірка	0,02	0,52	0,07	0,50	-0,45	1,00	0,98	0,15	-0,02	-0,83	-	-

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт руху відстрочених податкових активів					Коефіцієнт руху інших необоротних активів								
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004				
Г р у п а 1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	0,29	2,58	0,00	2,30	-2,58	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	-	-	1,22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	7	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	8	1,27	1,47	1,43	0,20	-0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	10	13,73	0,32	0,29	-13,41	-0,03	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	11	-	0,42	0,55	-0,42	0,13	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Середнє	6,56	0,55	0,68	-6,02	0,13	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Г р у п а 2	1	1,00	0,00	-	-1,00	-	1,00	1,00	0,98	1,00	1,00	0,98	0,00	0,00	-0,02
	2	-	0,00	-	-	-	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00
	3	-	1,23	0,89	-	-0,34	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	0,47	0,55	6,20	0,08	5,66	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	9	2,84	0,69	0,00	-2,14	-0,69	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Середнє	1,51	1,85	0,65	0,34	-1,20	1,00	1,00	0,98	0,98	1,00	0,98	0,00	0,00	-0,02
Г р у п а 3	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	1,16	1,78	1,15	0,62	-0,62	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	1,67	0,60	0,00	-1,07	-0,60	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	5	-	1,00	1,00	-	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	7	-	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	8	0,77	0,00	-	-0,77	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Середнє	21,22	0,06	1,14	-21,16	1,08	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Вибірка	4,50	0,67	0,68	-3,83	0,01	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Таблиця Д.3

Оцінка ефективності використання необоротних активів сукупності підприємств торгівлі

Групи	№ підприємства	Рентабельність необоротних активів					Коефіцієнт виробничої віддачі						
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004		
Група 1	1	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-
	2	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-	+
	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	4	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	+	-	-	-	+	+	+	-	+	-	-	-
	6	+	+	-	+	-	+	+	+	+	-	-	+
	7	-	-	+	-	+	-	+	+	+	-	-	+
	8	+	-	+	-	+	+	+	+	+	-	-	+
	9	-	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-
	10	+	+	+	-	-	+	+	+	+	-	-	+
	11	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
	Середнє	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	
Група 2	1	-	-	-	+	+	+	+	+	+	-	-	+
	2	-	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	-
	3	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
	4	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+
	6	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-
	7	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-	-
	8	+	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+
	9	+	+	-	-	-	+	+	+	+	+	-	+
	10	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	-
	11	+	-	+	-	+	+	+	+	+	-	-	-
	Середнє	+	+	-	-	-	+	+	+	+	-	-	
Група 3	1	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	-
	3	+	+	+	-	+	-	-	-	-	-	-	+
	4	-	-	-	+	-	+	+	+	+	-	-	-
	5	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+
	6	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-
	7	+	+	+	+	+	-	+	+	+	-	+	-
	8	+	-	-	-	+	+	+	+	+	-	-	-
	Середнє	+	+	+	+	-	+	+	+	-	-	-	
	Вібірка	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	

Продовження таблиці Д.3

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт еластичності прибутку від необоротних активів					Коефіцієнт еластичності товарообігу від операційних необоротних активів						
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004		
Г р у п а 1	1	-	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-
	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
	3	-	-	+	+	+	-	-	+	-	+	-	+
	4	-	-	-	-	-	+	+	-	+	+	+	-
	5	-	-	-	-	-	+	+	-	+	+	+	+
	6	-	+	-	+	-	-	-	-	-	+	+	+
	7	-	-	-	+	-	+	+	-	-	-	-	-
	8	-	-	-	-	+	-	+	-	+	+	+	-
	9	-	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+
	10	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	11	-	-	+	-	+	+	+	+	-	+	+	+
	Середнє	-	-	+	-	+	+	+	-	+	+	-	+
Г р у п а 2	1	-	-	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+
	2	-	+	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+
	3	-	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-
	4	+	+	-	-	-	+	+	-	+	+	+	+
	5	-	-	-	+	-	-	-	+	-	+	+	+
	6	-	+	-	+	-	-	-	+	-	+	+	+
	7	-	-	-	+	-	-	-	+	+	+	+	+
	8	-	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-
	9	-	-	-	-	-	+	+	-	+	+	+	-
	10	-	+	-	+	-	-	-	-	+	+	+	-
	11	-	-	-	-	-	-	-	+	-	+	+	+
12	-	+	-	+	-	+	+	+	-	+	+	+	
	Середнє	-	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	
Г р у п а 3	1	-	-	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+
	2	-	-	+	-	+	-	+	-	-	-	-	-
	3	+	+	-	-	-	+	+	-	+	+	-	-
	4	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-
	5	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-
	6	-	-	-	+	-	+	+	-	-	-	-	+
	7	-	-	-	+	-	+	+	-	-	-	-	+
	8	-	-	-	+	-	+	+	-	+	+	+	+
	Середнє	-	-	-	+	-	+	+	-	+	+	-	
	Вибірка	-	-	-	+	+	+	+	-	+	+	-	-

Групи	№ підприємства	Рентабельність нематеріальних активів					Коефіцієнт амортизації нематеріальних активів							
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004			
Г Р У П а 1	1	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	2	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	3	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	4	-	-	-	+	-	+	+	+	-	-	-	-	-
	5	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	6	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	7	x	x	+	x	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	8	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-
	9	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	10	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	11	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Середнє	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Г Р У П а 2	1	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	2	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	3	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	4	-	x	x	-	x	-	+	+	+	+	+	+	+
	5	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	6	x	-	x	-	-	-	-	+	+	+	-	+	+
	7	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	8	+	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-
	9	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	10	-	-	+	-	+	+	+	+	-	-	-	+	+
	11	-	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-
12	+	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	
Середнє	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	
Г Р У П а 3	1	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	2	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	3	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
	4	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-
	5	-	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-
	6	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+
	7	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+
	8	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-
Середнє	-	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-	
Вбірка	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	

Продовження таблиці Д.3

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт придатності нематеріальних активів					Коефіцієнт ефективності впровадження нематеріальних активів						
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004		
Г Р У П а 1	1	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	2	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	3	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	4	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	6	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	7	-	-	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
	8	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	9	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-
	10	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-
	11	x	x	-	x	x	x	x	+	x	+	x	x
Середнє	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-	
Г Р У П а 2	1	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	3	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	4	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	6	x	+	+	x	+	x	+	+	x	+	x	-
	7	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	8	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-
	9	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-
	10	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
	11	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
12	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Середнє	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	
Г Р У П а 3	1	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+
	3	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
	4	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
	5	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
	6	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	
	7	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
	8	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Середнє	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Вибірка	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	

Продовження таблиці Д.3

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт здачі незавершеного будівництва в експлуатацію		Коефіцієнт руху незавершеного будівництва	
		2004/2003	2005/2004	2004/2003	2005/2004
Група 1	1	x	x	x	x
	2	x	x	x	x
	3	x	x	x	x
	4	x	x	x	x
	5	x	x	x	+
	6	x	x	x	x
	7	x	x	x	x
	8	+	-	+	x
	9	x	x	x	x
	10	+	+	-	-
	11	x	x	x	x
Середнє		+	+	-	+
Група 2	1	+	+	+	+
	2	x	x	x	x
	3	+	x	+	x
	4	x	x	x	x
	5	+	+	+	+
	6	x	x	x	x
	7	x	x	x	x
	8	+	-	+	-
	9	+	+	-	+
	10	+	-	+	-
	11	+	+	-	+
12	+	+	+	-	
Середнє		+	+	+	+
Група 3	1	+	+	-	+
	2	+	+	+	+
	3	+	+	-	-
	4	x	x	x	x
	5	+	+	+	-
	6	+	+	-	+
	7	+	+	+	+
	8	x	x	+	+
Середнє		+	+	-	+
Всього		+	-	+	-

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт готовності до експлуатації об'єктів незавершеного будівництва						Рентабельність основних засобів							
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004			
Г Р У П а 1	1	x	x	x	x	x	x	+	+	+	+	+	+	+	-
	2	x	x	x	x	x	x	+	-	+	+	+	-	+	+
	3	x	x	x	x	x	x	+	+	+	+	+	+	+	+
	4	x	x	x	x	x	x	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	-	+	+	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	+
	6	x	x	x	x	x	x	+	+	+	+	+	+	+	+
	7	x	x	x	x	x	x	-	-	+	+	-	-	+	+
	8	+	-	x	-	x	x	+	-	+	+	-	-	+	+
	9	x	x	x	x	x	x	-	-	+	+	+	+	+	-
	10	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	11	x	x	x	x	x	x	+	+	+	+	+	+	+	+
Середнє	x	x	x	x	x	x	+	+	+	+	+	+	+	+	
Г Р У П а 2	1	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
	2	x	xx	x	x	x	x	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	+	-	x	+	x	x	+	+	+	+	+	+	+	-
	4	x	x	x	x	x	x	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	6	x	x	x	x	x	x	+	+	+	+	+	+	+	+
	7	x	x	x	x	x	x	+	+	+	+	+	+	+	+
	8	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	9	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	10	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	11	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
12	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Середнє	x	x	x	x	x	x	+	+	+	+	+	+	+	+	
Г Р У П а 3	1	-	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-
	2	+	+	x	+	x	x	+	-	-	-	-	-	-	-
	3	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	4	x	x	x	x	x	x	-	-	-	-	-	-	-	-
	5	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	6	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	7	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	8	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Середнє	x	x	x	x	x	x	+	+	+	+	+	+	+	+	
Вибірка	x	x	x	x	x	x	+	+	+	+	+	+	+	+	

Групи	№ підприємства	Фондовіддача					Товарооборот на м2 торговельної площі								
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004				
Г р у п а 1	1	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+
	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	4	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	+	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-
	6	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-	-
	7	-	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+
	8	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	9	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	10	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-
	11	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Середнє	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
Г р у п а 2	1	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	4	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-
	6	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	7	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	8	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	9	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+
	10	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	11	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
12	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
	Середнє	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Г р у п а 3	1	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	2	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	3	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+
	4	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	5	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	6	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	7	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	8	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	Середнє	-	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+
	Вибірка	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Групи	№ підприємства	Прибуток на м2 загальної площі					Коефіцієнт еластичності товарообігу від основних засобів						
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004		
Г р у п а 1	1	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-
	2	+	-	+	-	+	-	-	-	-	-	-	+
	3	+	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	+
	4	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	-
	5	+	-	-	-	+	+	+	-	+	+	+	+
	6	+	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	+
	7	-	-	+	-	+	+	+	-	+	+	+	-
	8	+	-	+	-	+	-	+	-	+	+	+	-
	9	-	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	-
	10	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	-
	11	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
	Середнє	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Г р у п а 2	1	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	+
	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
	3	+	+	+	+	-	+	+	-	-	-	-	-
	4	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+
	5	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	+
	6	+	-	-	-	+	-	-	-	+	+	+	+
	7	+	+	+	-	+	-	-	-	+	+	+	+
	8	+	+	-	-	-	+	+	-	-	-	-	-
	9	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+	+	-
	10	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+	+	-
	11	+	-	+	-	+	-	-	-	+	+	+	+
12	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	
	Середнє	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Г р у п а 3	1	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	+
	3	+	+	+	-	+	-	-	-	+	+	+	-
	4	-	-	-	+	-	+	+	-	+	+	-	-
	5	+	+	-	+	+	+	+	-	-	-	-	+
	6	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	+
	7	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-	-	-
	8	+	-	-	-	+	-	-	-	+	+	+	-
	Середнє	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Вибірка	+	+	-	+	+	-	-	-	-	-	-	+

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт еластичності прибутку від основних засобів					Коефіцієнт доходності довгострокових фінансових вкладень				
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Група 1	1	-	+	-	+	-	x	x	x	x	x
	2	-	-	-	+	-	-	-	-	-	+
	3	-	-	+	+	+	x	x	x	x	x
	4	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+
	5	-	+	-	+	-	x	x	x	x	x
	6	-	+	-	+	-	x	x	x	x	x
	7	-	-	-	+	-	-	-	-	+	+
	8	-	-	-	-	+	-	x	x	x	x
	9	-	+	-	+	-	x	x	x	x	x
	10	-	-	-	+	+	-	-	-	+	+
	11	-	-	+	-	+	-	-	-	+	+
Середнє	-	-	-	-	+	-	-	-	+	+	
Група 2	1	-	-	+	-	+	x	x	x	x	x
	2	-	+	+	+	+	-	x	x	-	x
	3	-	-	-	-	-	x	-	-	x	+
	4	+	+	+	+	-	x	x	x	x	x
	5	-	-	-	+	-	x	x	x	x	x
	6	-	+	-	+	-	-	-	-	+	+
	7	-	-	-	+	-	x	x	x	x	x
	8	+	-	-	-	-	-	-	-	+	+
	9	-	-	+	-	+	-	-	-	+	+
	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+
	11	-	-	-	+	-	x	x	x	x	x
12	-	+	-	-	-	-	x	x	x	x	
Середнє	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	
Група 3	1	+	+	-	+	-	-	-	+	-	
	2	-	+	-	+	-	x	x	-	x	
	3	-	-	-	+	-	-	-	+	+	
	4	+	-	+	-	+	-	-	x	+	
	5	-	-	-	+	+	x	-	x	x	
	6	-	-	-	+	-	x	-	x	x	
	7	-	-	-	+	-	-	-	+	+	
	8	-	-	-	+	+	-	-	+	+	
Середнє	-	-	-	+	-	-	+	-	+		
Вибірка	-	-	-	+	-	-	-	-	+	-	

Продовження таблиці Д.3

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт відношення доходності фінансових інструментів до рент абельності операційної діяльності						Коефіцієнт руху довгострокової дебіторської заборгованості		
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2004/2003	2005/2004	2005/2004	
Г р у п а 1	1	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	3	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	5	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	6	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	8	-	x	x	x	x	x	x	x	x
	9	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	11	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Середнє		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Г р у п а 2	1	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	2	-	x	x	x	x	x	x	x	x
	3	x	-	-	x	-	-	x	-	x
	4	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	5	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	7	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	11	x	x	x	x	x	x	x	x	x
12	-	x	x	x	x	x	x	x	x	
Середнє		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Г р у п а 3	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	4	-	-	x	-	x	-	x	-	x
	5	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	6	x	x	x	x	x	x	x	x	x
	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Середнє		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вибрка		-	-	-	-	-	-	-	-	-

Продовження таблиці Д.3

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт руху відстрочених податкових зобов'язань		Коефіцієнт руху інших необоротних активів	
		2004/2003	2005/2004	2004/2003	2005/2004
Група 1	1	x	x	x	x
	2	+	-	x	x
	3	x	x	x	x
	4	x	x	x	x
	5	x	x	x	x
	6	x	x	x	x
	7	x	x	x	x
	8	+	-	x	x
	9	x	x	x	x
	10	-	-	x	x
	11	x	+	x	x
Середнє		-	+	x	x
Група 2	1	-	x	+	-
	2	x	x	+	+
	3	x	-	x	x
	4	+	+	x	x
	5	x	x	x	x
	6	x	x	x	x
	7	x	x	x	x
	8	x	x	x	x
	9	-	-	x	x
	10	x	x	x	x
	11	x	x	x	x
12	-	+	x	x	
Середнє		+	-	+	-
Група 3	1	x	x	x	x
	2	+	-	x	x
	3	x	x	x	x
	4	-	+	x	x
	5	x	+	x	x
	6	x	x	x	x
	7	x	x	x	x
	8	-	x	x	x
Середнє		-	+	x	x
Вибірка		-	+	+	-

Додаток Е

Структура капітальних інвестицій вибіркової сукупності підприємств торгівлі

Структура капітальних інвестицій вибіркової сукупності підприємств горівлі м. Харкова, %

Група	№ під-приємства	2003						2004							
		Капітальні інвестиції - усього			У т.ч.			Капітальні інвестиції - усього			У т.ч.				
		інв. в немот. активи	в-ти на кап. ремонт	в-ти на інші необ. мат. акт.	інв. в немот. активи	в-ти на кап. ремонт	в-ти на інші необ. мат. акт.	інв. в немот. активи	в-ти на кап. ремонт	в-ти на інші необ. мат. акт.	інв. в немот. активи	в-ти на кап. ремонт	в-ти на інші необ. мат. акт.		
Г Р У П а	1	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	2	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	28,21	0,00	0,00	0,00
	3	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	4	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	1,85	100,00	0,00	42,59	0,00	0,00	0,00
	5	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	7	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	8	100,00	11,11	0,00	88,89	0,00	100,00	11,11	0,00	100,00	56,15	0,00	43,85	0,00	0,00
	9	100,00	97,97	0,00	0,00	0,00	100,00	97,97	2,03	100,00	80,68	0,00	0,00	0,00	19,32
	10	100,00	96,94	0,00	0,00	0,00	100,00	96,94	3,06	100,00	62,50	12,50	25,00	0,00	0,00
	11	100,00	83,19	0,00	16,81	0,00	100,00	83,19	0,00	100,00	91,82	0,00	8,18	0,00	0,00
	Середнє	100,00	92,90	0,00	6,74	0,00	100,00	0,36	100,00	80,93	1,32	11,51	6,23	0,00	0,00
Г Р У П а	1	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	2	100,00	75,00	0,00	25,00	0,00	100,00	75,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	3	100,00	84,62	0,00	15,38	0,00	100,00	84,62	0,00	100,00	68,54	0,00	31,46	0,00	0,00
	4	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	5	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	6	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	99,85	0,00	0,00	0,00	0,15
	7	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	8	100,00	27,18	0,00	71,03	0,00	100,00	27,18	1,79	100,00	70,44	0,07	23,02	0,00	6,47
	9	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	10	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	98,23	1,77	0,00	0,00	0,00
	11	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Середнє	100,00	89,68	0,00	10,13	0,00	100,00	0,19	100,00	88,56	0,90	8,78	1,75	0,00	0,00
Г Р У П а	1	100,00	97,89	0,00	0,00	0,00	100,00	2,11	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	2	100,00	91,36	0,00	8,64	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	18,57	2,09	0,00	0,00	79,34
	3	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	4	100,00	99,69	0,00	0,00	0,00	100,00	0,31	0,00	100,00	89,37	8,63	0,00	0,00	2,00
	5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	6	100,00	99,98	0,00	0,00	0,00	100,00	0,02	0,00	100,00	99,98	0,00	0,00	0,00	0,02
	7	100,00	92,83	0,00	7,17	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	67,78	0,00	30,47	0,00	1,75
	8	100,00	93,94	5,80	0,00	0,00	100,00	0,25	0,00	100,00	97,27	1,67	0,00	0,00	1,06
	Середнє	100,00	97,64	0,78	1,47	100,00	0,11	0,16	100,00	97,07	0,14	1,96	0,83	0,00	0,00
	Вибірка	100,00	94,97	0,49	4,38	100,00	0,16	0,16	100,00	95,83	0,24	2,89	1,04	0,00	0,00

Групи	№ під-при-ємства	2005					
		Капітальні інвестиції - усього	У т.ч.				інв. в немат. активи
			інвестиції в осн. капітал	в-ти на імпі необ. мат. акт.	в-ти на кап. ремонт		
Г Р У П а 1	1	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	2	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	3	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	4	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	5	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	8	100,00	99,00	0,00	0,00	0,00	1,00
	9	100,00	97,76	0,00	0,00	0,00	2,24
	10	100,00	42,86	0,00	0,00	0,00	57,14
	11	100,00	98,94	0,00	0,00	0,00	1,06
	Середнє	100,00	98,15	0,00	0,00	0,00	1,85
Г Р У П а 2	1	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	2	100,00	75,00	0,00	0,00	25,00	0,00
	3	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	4	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	5	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	6	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	8	100,00	56,30	0,00	0,00	41,98	1,72
	9	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	10	100,00	92,90	0,00	0,00	0,00	7,10
	11	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12	100,00	43,42	0,66	0,66	52,63	3,29	
	Середнє	100,00	64,97	0,10	33,18	1,76	
Г Р У П а 3	1	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	2	100,00	89,70	1,62	0,00	0,00	8,68
	3	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	4	100,00	89,69	0,00	0,00	0,00	10,31
	5	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	6	100,00	99,93	0,00	0,00	0,00	0,07
	7	100,00	91,28	0,00	0,00	0,00	8,72
	8	100,00	99,50	0,43	0,00	0,00	0,07
	Середнє	100,00	99,75	0,05	0,00	0,20	
	Вибірка	100,00	98,04	0,05	1,59	0,31	

Структура інвестицій в основний капітал вибіркової сукупності підприємств торгівлі м. Харкова, %

Група	№ під-приємства	Інвестиції в основний капітал		у т.ч. за видами основних засобів:		Інвестиції в основний капітал		у т.ч. за видами основних засобів:			
		будівлі і споруди	інстр-т, інв-р	будівлі і споруди	інстр-т, інв-р	будівлі і споруди	інстр-т, інв-р	будівлі і споруди	інше	інше	
											машини, обладн., інстр-т, інв-р
Г	1	100	37,50	62,50	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	2	100	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	3	100	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	4	100	0,00	64,44	35,56	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	5	100	99,47	0,53	0,00	0,00	100,00	88,46	11,54	0,00	0,00
	6	0	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	7	100	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	8	100	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	39,73	60,27	0,00	0,00
	9	100	0,00	53,79	0,00	46,21	100,00	0,00	80,75	0,00	19,25
	10	100	1,05	38,95	60,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	11	100	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	43,10	56,90	0,00
	Середнє	100	11,12	78,96	5,21	100,00	6,54	62,35	24,92	6,19	
Г	1	100	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	2	100	0,00	33,33	66,67	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	3	100	70,45	9,09	20,45	0,00	100,00	0,00	60,00	40,00	0,00
	4	100	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	95,60	4,40	0,00
	5	100	0,00	72,73	0,00	27,27	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	6	100	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	9,23	90,77	0,00	0,00
	7	100	69,81	30,19	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	8	100	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	35,59	64,41	0,00
	9	100	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	99,76	0,24	0,00	0,00
	10	100	24,10	55,05	0,00	20,85	100,00	56,52	5,63	31,92	0,00
	11	100	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
12	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Середнє	100	21,73	60,25	0,47	100,00	40,66	22,02	19,63	17,70	
Г	1	100	14,20	77,43	7,69	0,68	100,00	86,27	9,62	4,04	0,07
	2	100	28,37	45,43	0,82	25,39	100,00	4,91	85,09	0,00	10,00
	3	100	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00	81,01	18,99	0,00	0,00
	4	100	0,00	55,41	38,67	5,93	100,00	41,74	33,09	25,16	0,00
	5	0	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00
	6	100	71,00	20,42	4,91	3,68	100,00	88,65	4,83	5,10	1,43
	7	100	0,00	82,56	17,44	0,00	100,00	80,70	19,21	0,00	0,00
	8	100	67,28	32,72	0,00	0,00	100,00	69,23	22,09	8,68	0,00
	Середнє	100	53,90	36,23	7,17	100	82,89	10,33	5,75	1,03	
	Вибірка	100	41,20	46,83	5,25	100	77,36	12,37	7,47	2,80	

Групи	Людді-при-ємства	Інвестиції в основний капітал	2005			
			У т.ч. за видами основних засобів:			
		будівля і споруди	інстр-т, інв-р	машини, обладн., транспортні засоби	інше	
Г р у п а 1	1	100,00	12,50	87,50	0,00	0,00
	2	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	3	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	4	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	5	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	8	100,00	0,00	5,53	94,47	0,00
	9	100,00	0,00	48,04	0,00	51,96
	10	100,00	16,67	83,33	0,00	0,00
	11	100,00	0,00	16,01	83,99	0,00
	Середнє	100,00	18,11	30,89	26,85	24,16
Г р у п а 2	1	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	2	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	3	100,00	0,00	54,93	45,07	0,00
	4	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	5	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	6	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	8	100,00	0,00	50,86	49,14	0,00
	9	100,00	98,26	1,74	0,00	0,00
	10	100,00	0,00	17,04	0,00	82,96
	11	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00
	12	100,00	14,65	41,41	43,94	0,00
Середнє	100,00	7,08	55,69	33,26	3,96	
Г р у п а 3	1	100,00	84,13	10,69	3,85	1,33
	2	100,00	51,30	44,51	0,00	4,19
	3	100,00	99,90	0,10	0,00	0,00
	4	100,00	29,72	49,89	0,00	20,39
	5	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	6	100,00	21,05	36,62	10,52	31,81
	7	100,00	0,00	39,06	60,94	0,00
	8	100,00	78,62	20,04	1,35	0,00
Середнє	100	30,28	33,57	9,60	26,55	
Вибірка	100	29,23	34,21	10,78	25,78	

Таблиця Е.3 -
Відтворювальна структура джерел фінансування вибіркової сукупності підприємств торгівлі м. Харкова, %
2003

ІІІ п/п	№ підприємства	Всього	Вкладено за всіма джерелами фінансування		підприємства дючих потужностей
			техн. переоснац. і реконстр. дючих підприєм.	нове будівництво	
Г	1	100,00	62,50	37,50	0,00
	2	100,00	100,00	0,00	0,00
	3	100,00	100,00	0,00	0,00
	4	100,00	100,00	0,00	0,00
	5	100,00	0,53	99,47	0,00
	6	0,00	0,00	0,00	0,00
	7	100,00	100,00	0,00	0,00
	8	100,00	100,00	0,00	0,00
	9	100,00	100,00	0,00	0,00
	10	100,00	100,00	0,00	0,00
	11	100,00	100,00	0,00	0,00
Середнє		100,00	88,93	11,07	0,00
Р	1	100,00	100,00	0,00	0,00
	2	100,00	100,00	0,00	0,00
	3	100,00	29,55	70,45	0,00
	4	100,00	100,00	0,00	0,00
	5	100,00	100,00	0,00	0,00
	6	100,00	100,00	0,00	0,00
	7	100,00	30,19	69,81	0,00
	8	100,00	100,00	0,00	0,00
	9	100,00	100,00	0,00	0,00
	10	100,00	75,90	24,10	0,00
	11	100,00	100,00	0,00	0,00
12	0,00	0,00	0,00	0,00	
Середнє		100,00	78,27	21,73	0,00
2	1	100,00	85,80	14,20	0,00
	2	100,00	71,63	28,37	0,00
	3	100,00	0,00	100,00	0,00
	4	100,00	100,00	0,00	0,00
	5	0,00	0,00	0,00	0,00
	6	100,00	29,00	71,00	0,00
	7	100,00	100,00	0,00	0,00
	8	100,00	32,72	67,28	0,00
Середнє		100,00	46,10	53,90	0,00
Вибірка		100,00	58,80	41,20	0,00

Групи	№ підпри- ємства	Всього	2004				підтримання діючих потужностей
			Вкладено за всіма джерелами фінансування				
			техн. персонал. і реконстр. діючих підпр.	нове будівництво			
Г р у п а 1	1	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	2	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	3	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	4	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	5	100,00	11,54	88,46	0,00	0,00	
	6	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	7	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	8	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	9	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	10	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	11	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
Середнє		100,00	97,11	2,89	0,00	0,00	
Г р у п а 2	1	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	2	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	3	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	4	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	5	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	6	100,00	90,77	9,23	0,00	0,00	
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	8	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	9	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	10	100,00	43,48	56,52	0,00	0,00	
	11	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Середнє		100,00	68,07	31,93	0,00	0,00	
Г р у п а 3	1	100,00	13,73	86,27	0,00	0,00	
	2	100,00	95,09	4,91	0,00	0,00	
	3	100,00	18,99	81,01	0,00	0,00	
	4	100,00	58,26	41,74	0,00	0,00	
	5	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	6	100,00	11,35	88,65	0,00	0,00	
	7	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	8	100,00	30,77	69,23	0,00	0,00	
Середнє		100,00	17,11	82,89	0,00	0,00	
Вибірка		100,00	23,58	76,42	0,00	0,00	

Групи	№ підпри- ємства	Всього	2005			підтримання діючих потужностей	
			Вкладено за всіма джерелами фінансування техн. персонал. і реконстр. діючих підпр.	нове будівництво			
Г	1	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	2	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	3	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	4	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	5	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	8	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	9	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	10	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	11	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
Середнє		100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
Г	1	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	2	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	3	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	4	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	5	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	6	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	8	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	9	100,00	23,48	76,52	0,00	0,00	
	10	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	11	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
2	12	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	Середнє		100,00	95,61	4,39	0,00	0,00
	1	100,00	15,87	84,13	0,00	0,00	
	2	100,00	48,70	51,30	0,00	0,00	
	3	100,00	0,10	99,90	0,00	0,00	
	4	100,00	70,28	29,72	0,00	0,00	
	5	100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	
	6	100,00	78,95	21,05	0,00	0,00	
	7	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	8	100,00	21,38	78,62	0,00	0,00	
	Середнє		100,00	69,72	30,27	0,00	0,00
Вибірка		100,00	71,30	28,69	0,00	0,00	

Структура джерел фінансування оборотних активів виробкової сукупності підприємств торгівлі

	2003											2004										
	кошти державного бюджету	кошти місцевих бюджетів	власні кошти підприємств	кредити банків та інші позики	кошти іноземних інвесторів	кошти вітчизняних компаній, фондів	інші джерела фінансування	кошти державного бюджету	кошти місцевих бюджетів	власні кошти підприємств	кредити банків та інші позики	кошти іноземних інвесторів	кошти вітчизняних компаній, фондів	інші джерела фінансування								
	Група 1											Група 1										
1	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
2	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
3	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
4	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
5	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
6	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
7	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
8	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
9	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
10	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
11	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
11	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
	Група 2											Група 2										
1	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
2	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
3	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
4	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
5	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
6	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
7	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
8	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
9	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
10	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
11	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
12	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
	Група 3											Група 3										
1	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	89,58	10,42	0,00	0,00	0,00								
2	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	69,60	30,40	0,00	0,00	0,00								
3	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
4	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
6	0,00	0,00	54,91	45,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	42,05	57,95	0,00	0,00	0,00								
7	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								
8	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00								

2005	№ підпри- сства	Всього	у тому числі					кошти вітчизняних інв. компаній, фондів	інші джерела фінансу- вання
			кошти державного бюджету	кошти місцевих бюджетів	власні кошти підпри-сств	кредити банків та інші позики	кошти іноземних інвесторів		
Група 1									
1		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5		100,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
6		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Група 2									
1		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Група 3									
1		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6		100,00	0,00	0,00	91,52	8,48	0,00	0,00	0,00
7		100,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8		100,00	0,00	0,00	64,23	35,77	0,00	0,00	0,00

Структура власних джерел вибіркової сукупності підприємств торгівлі м. Харкова, %

Групи	№ підприємства	2003						2004						2005	
		Власні джерела всього		У т.ч.		Власні джерела всього		У т.ч.		Власні джерела всього		У т.ч.		прибуток	аморт. відрахня
		аморт. відрахня	прибуток	аморт. відрахня	прибуток	аморт. відрахня	прибуток	аморт. відрахня	прибуток	аморт. відрахня					
	1	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
	2	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	7,69	92,31
	3	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
	4	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
	5	100,00	71,12	28,88	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	6	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	7	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	8	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
	9	100,00	40,88	59,12	100,00	100,00	61,17	38,83	100,00	100,00	36,90	63,10	0,00	100,00	0,00
	10	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
	11	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
	Середнє	100,00	11,18	88,82	100,00	100,00	19,74	80,26	100,00	100,00	20,96	79,04	0,00	0,00	0,00
	1	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	16,67	83,33	100,00	100,00	67,59	32,41	0,00	100,00	0,00
	2	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
	3	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	34,51	65,49
	4	100,00	57,94	42,06	100,00	100,00	16,67	83,33	100,00	100,00	42,33	57,67	0,00	100,00	0,00
	5	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	16,67	83,33	100,00	100,00	16,76	83,24	0,00	100,00	0,00
	6	100,00	13,91	86,09	100,00	100,00	17,30	82,70	100,00	100,00	16,67	83,33	0,00	100,00	0,00
	7	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
	8	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
	9	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	24,88	75,12	100,00	100,00	60,00	40,00	0,00	100,00	0,00
	10	100,00	81,87	18,13	100,00	100,00	75,07	24,93	100,00	100,00	0,02	99,98	0,00	100,00	0,00
	11	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
	12	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
	Середнє	100,00	62,92	37,08	100,00	100,00	40,50	59,50	100,00	100,00	7,41	92,59	0,00	0,00	0,00
	1	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	88,36	11,64	100,00	100,00	47,22	52,78	0,00	100,00	0,00
	2	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	39,65	60,35	100,00	100,00	16,68	83,32	0,00	100,00	0,00
	3	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	15,54	84,46	0,00	100,00	0,00
	4	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	8,43	91,57	100,00	100,00	16,67	83,33	0,00	100,00	0,00
	5	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	16,67	83,33	100,00	100,00	23,53	76,47	0,00	100,00	0,00
	6	100,00	85,50	14,50	100,00	100,00	93,56	6,44	100,00	100,00	90,73	9,27	0,00	100,00	0,00
	7	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00
	8	100,00	39,64	60,36	100,00	100,00	54,59	45,41	100,00	100,00	29,67	70,33	0,00	100,00	0,00
	Середнє	100,00	46,68	53,32	100,00	100,00	59,40	40,60	100,00	100,00	81,75	18,25	0,00	0,00	0,00
	Вибірка	100,00	46,97	53,03	100,00	100,00	56,81	43,19	100,00	100,00	77,97	22,03	0,00	0,00	0,00

**Ступінь використання амортизаційних відрахувань підприємств торгівлі
вибіркової сукупності, %**

Групи	№ підприємства	2003	2004	2005
Г р у п а 1	1	30,77	17,07	37,21
	2	4,04	43,33	48,00
	3	5,50	1,71	2,99
	4	38,14	16,77	11,08
	5	100,00	17,57	0,00
	6	0,00	43,75	0,00
	7	13,97	0,18	0,00
	8	4,95	24,12	26,55
	9	100,00	100,00	100,00
	10	30,82	2,08	4,11
	11	19,35	11,26	9,55
		Середнє	17,13	8,32
Г р у п а 2	1	1,22	5,58	100,00
	2	3,03	1,65	3,67
	3	20,43	74,17	100,00
	4	100,00	36,55	100,00
	5	35,31	3,57	38,40
	6	100,00	100,00	98,62
	7	21,56	0,00	0,00
	8	17,94	38,43	28,26
	9	18,99	100,00	20,44
	10	100,00	100,00	5,44
	11	1,30	37,14	5,26
	12	4,98	0,00	27,44
		Середнє	24,13	42,54
Г р у п а 3	1	54,38	100,00	100,00
	2	83,86	100,00	99,36
	3	6,23	8,81	100,00
	4	61,21	88,17	26,14
	5	0,00	1,35	0,77
	6	100,00	100,00	100,00
	7	29,16	100,00	5,63
	8	100,00	100,00	100,00
		Середнє	37,13	92,83
Вибірка		28,31	61,14	36,12

Використання амортизаційних відрахувань вибіркової сукупності підприємств торгівлі м. Харкова, %
2003

Групи	№ підприємства	Використано за рік - усього	у т.ч. на					погашення о-р-х на кап. інв.-позиц
			будівництво об'єктів	поліпл. осн. засобів	придбання та з них машини та обладнання	активів	активів	
Г Р У П а	1	100,00	0,00	100,00	62,50	0,00	0,00	0,00
	2	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	3	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	4	100,00	0,00	100,00	64,44	0,00	0,00	0,00
	5	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	7	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	8	100,00	88,89	11,11	11,11	0,00	0,00	0,00
	9	100,00	0,00	100,00	89,14	0,00	0,00	0,00
	10	100,00	1,02	95,92	37,76	3,06	0,00	0,00
	11	100,00	0,00	100,00	83,19	0,00	0,00	0,00
	Середнє	100,00	4,84	94,98	82,52	0,18	0,00	0,00
Г Р У П а	1	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	2	100,00	0,00	100,00	25,00	0,00	0,00	0,00
	3	100,00	0,00	100,00	84,62	0,00	0,00	0,00
	4	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	5	100,00	0,00	100,00	72,73	0,00	0,00	0,00
	6	100,00	0,00	100,00	99,24	0,00	0,00	0,00
	7	100,00	0,00	100,00	30,19	0,00	0,00	0,00
	8	100,00	0,00	98,21	27,18	1,79	0,00	0,00
	9	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	10	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	11	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
12	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Середнє	100,00	36,67	62,81	34,75	0,52	0,00	0,00
Г Р У П а	1	100,00	0,00	97,89	75,79	2,11	0,00	0,00
	2	100,00	0,00	100,00	41,50	0,00	0,00	0,00
	3	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	4	100,00	0,00	99,69	55,23	0,31	0,00	0,00
	5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	6	100,00	0,00	99,66	99,66	0,34	0,00	0,00
	7	100,00	0,00	100,00	76,64	0,00	0,00	0,00
8	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Середнє	100,00	17,58	82,19	63,08	0,23	0,00	0,00
	Вибірка	100,00	18,68	81,05	61,55	0,27	0,00	0,00

Групи	№ підприємства	Використано за рік - усього	2004					погашення отр-х на кап. інв. дозик
			будівництво об'єктів	придбання та поглин. осн. засобів	з них машин та обладнання	придбання немат. активів	ут.ч. на	
Г Р У П А	1	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
	2	100,00	0,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
	3	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	4	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	5	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	6	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	7	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	8	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	9	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	10	100,00	0,00	75,00	75,00	0,00	25,00	0,00
	11	100,00	0,00	100,00	39,58	0,00	0,00	0,00
	Середнє	100,00	0,00	99,75	42,13	0,25	0,00	0,00
Г Р У П А	1	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	2	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	3	100,00	0,00	100,00	41,12	0,00	0,00	0,00
	4	100,00	0,00	100,00	84,72	0,00	0,00	0,00
	5	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	6	100,00	0,00	99,85	28,10	0,15	0,00	0,00
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	8	100,00	0,00	93,53	25,07	6,47	0,00	0,00
	9	100,00	97,79	2,21	2,21	0,00	0,00	0,00
	10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	11	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Середнє	100,00	30,50	66,55	21,34	2,94	0,00	0,00
Г Р У П А	1	100,00	0,00	100,00	5,48	0,00	0,00	0,00
	2	100,00	1,00	35,83	26,72	58,67	0,00	0,00
	3	100,00	0,00	100,00	18,99	0,00	0,00	0,00
	4	100,00	0,00	89,16	26,91	1,82	9,03	0,00
	5	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	6	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
	7	100,00	0,00	96,04	94,83	3,96	0,00	0,00
	8	100,00	68,50	30,81	1,70	0,70	0,00	0,00
	Середнє	100,00	4,98	91,07	80,32	3,78	0,11	0,10
	Вибірка	100,00	8,22	88,10	71,08	3,54	0,10	0,10

Групи	№ підприємства	Використано за рік - усього	2005				у т.ч. на		погашення отр-х на кап. інв. дозик
			будівництво об'єктів	придбання та поліпш. осн. засобів	з них машин та обладнання	придбання немат. активів			
Г Р У П А	1	100,00	0,00	100,00	25,00	0,00	0,00	0,00	
	2	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	3	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	4	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	8	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	9	100,00	0,00	100,00	62,03	0,00	0,00	0,00	
	10	100,00	7,14	35,71	35,71	57,14	0,00	0,00	
	11	101,07	0,00	100,00	16,01	1,07	0,00	0,00	
	Середнє	100,29	0,10	99,14	53,63	1,05	0,00	0,00	
Г Р У П А 2	1	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	2	100,00	0,00	75,00	25,00	0,00	0,00	0,00	
	3	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	4	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	5	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	6	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	8	100,00	0,00	98,28	28,63	1,72	0,00	0,00	
	9	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	10	100,00	0,00	92,90	15,83	7,10	0,00	0,00	
	11	100,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	12	100,00	0,00	96,71	17,98	3,29	0,00	0,00	
	Середнє	100,00	1,61	96,45	31,85	1,94	0,00	0,00	
Г Р У П А 3	1	100,00	0,00	100,00	1,93	0,00	0,00	0,00	
	2	100,00	0,00	89,70	41,74	8,68	0,00	0,00	
	3	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	4	100,00	0,00	89,69	44,75	10,31	0,00	0,00	
	5	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	6	100,00	0,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	
	7	100,00	0,00	91,28	91,28	8,72	0,00	0,00	
	8	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
	Середнє	100,00	39,63	59,58	50,45	0,76	0,00	0,00	
Вибірва	100,02	31,34	67,70	47,78	0,96	0,00	0,00		

Таблиця Е.8 -
Показники покриття необоротних активів джерелами фінансування вибіркової сукупності підприємств торгівлі м. Харкова

Групи	№ підпри- ємства	Коефіцієнт покриття необ. активів власним капіталом			Коефіцієнт покриття необ. активів стійкими пасивами			Коефіцієнт покриття необ. активів середніми ресурсами			Здатність до самофінансування			
		2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	
Г	1	3,59	4,79	3,67	3,59	4,79	3,67	3,59	4,79	3,67	1,29	2,03	0,64	
	2	5,89	4,33	4,98	5,89	4,33	4,98	6,60	5,03	5,92	0,95	-0,24	0,27	
	3	4,32	5,53	6,37	4,32	5,53	6,37	4,32	5,53	6,37	0,68	0,76	0,62	
	4	1,21	1,23	1,79	1,21	1,23	1,79	2,87	2,44	1,84	0,23	0,18	0,69	
	5	0,85	0,61	1,00	0,85	0,62	1,00	2,47	1,05	1,00	0,08	-0,09	0,01	
	6	-1,73	-0,36	0,41	-1,73	-0,36	0,41	-1,73	-0,36	0,41	1,16	0,90	1,26	-0,02
	7	0,89	0,91	0,96	0,92	0,93	0,96	1,04	1,03	2,00	0,07	0,04	0,24	
	8	0,98	0,96	3,10	1,70	1,48	3,92	1,74	1,49	3,92	0,10	0,04	0,27	
	9	-9,76	-2,93	-12,40	-9,76	-2,69	-12,24	-9,76	-2,69	-12,24	-2,24	2,72	-9,41	
	10	2,75	2,94	3,14	2,75	2,94	3,14	2,75	2,94	3,62	0,14	0,13	0,09	
	11	-0,15	0,23	0,34	-0,15	0,23	0,35	-0,15	0,23	0,35	0,22	0,60	0,26	
	Середнє	0,96	1,13	1,34	1,06	1,22	1,43	1,27	1,35	1,88	0,55	1,16	0,48	
Г	1	2,92	2,82	2,74	2,92	2,82	2,74	2,92	2,82	2,74	-0,24	-0,20	-0,04	
	2	1,24	1,22	1,13	1,24	1,22	1,13	1,24	1,22	1,13	0,04	-0,03	-0,08	
	3	0,18	0,35	0,43	0,18	0,35	0,43	0,18	0,35	0,43	0,22	0,32	0,10	
	4	1,01	1,51	1,23	1,01	1,51	1,23	1,01	1,51	1,23	1,74	0,52	0,44	
	5	1,07	1,07	1,16	1,07	1,07	1,16	1,07	1,07	1,16	0,17	0,12	0,07	
	6	-0,45	-0,47	-0,47	-0,44	-0,47	-0,47	-0,04	-0,08	0,66	0,14	0,10	0,10	
	7	0,89	0,93	0,98	0,89	0,93	0,98	0,89	0,93	0,98	0,07	0,05	0,06	
	8	1,88	2,76	3,57	2,05	2,83	7,11	4,19	4,87	7,75	0,23	0,17	-0,13	
	9	1,16	1,00	0,94	1,23	1,10	1,03	1,23	1,10	1,03	0,11	0,06	-0,02	
	10	1,03	0,99	1,00	1,04	1,00	1,01	1,04	1,00	1,03	0,03	0,06	0,09	
	11	4,52	-0,32	-0,35	6,22	0,83	1,13	6,22	0,83	1,13	1,11	-1,26	0,08	
12	0,91	1,59	1,03	0,91	1,59	1,03	1,00	1,61	1,14	0,23	0,19	0,21		
	Середнє	1,24	1,48	1,76	1,30	1,54	2,92	1,90	2,14	3,17	0,66	0,26	-0,71	
Г	1	0,09	0,14	0,12	0,09	0,20	0,16	0,09	0,21	0,17	0,07	0,20	0,08	
	2	1,21	1,09	0,95	1,21	1,09	0,95	1,54	1,41	1,59	0,14	0,02	-0,08	
	3	1,16	1,24	0,89	1,19	1,24	0,89	1,19	1,24	0,89	0,16	0,13	0,29	
	4	1,24	1,09	1,03	1,25	1,10	1,04	1,25	1,12	1,04	-0,04	-0,03	-0,15	
	5	0,95	1,01	1,05	0,95	1,01	1,05	0,95	1,01	1,05	0,06	0,08	0,06	
	6	4,86	1,17	0,53	5,27	1,81	0,56	5,42	1,86	0,62	0,07	0,03	0,06	
	7	1,38	1,35	1,50	1,81	1,92	2,10	1,85	2,09	2,22	0,08	0,18	0,12	
	8	1,09	0,96	0,81	1,10	0,97	0,84	1,21	0,97	0,86	0,12	-0,03	0,01	
		Середнє	1,40	1,13	0,90	1,71	1,48	1,11	1,75	1,58	1,17	0,13	0,18	0,26
		Вибірка	1,28	1,20	1,11	1,48	1,46	1,50	1,69	1,66	1,64	0,83	0,86	0,10

Додаток Ж

Показники вартості джерел фінансування необоротних активів

Таблиця Ж.1 -

Систематизація алгоритмів розрахунку вартості різних джерел фінансування необоротних активів

Джерело	Алгоритм розрахунку вартості джерела	Умовні позначення
Власні фінансові ресурси	$СП \text{ акц.} = Пр \times Див$	СП акц. – сума прямих виплат при використанні акціонерного капіталу, грош. од. Пр – чистий прибуток підприємства за період, грош. од.; Див – частка прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, %.
Внесок у статутний фонд	$СПвнес = Пр \times Див \times Дод$	СПвнес – сума прямих виплат при додатковому залученні акціонерного капіталу, грош. од.; Дод – частка у статутному фондів додатково випущених акцій, %.
Банківський кредит	$СПб.кр = О \times ПС \times (1 - Ппр)$	СПб.кр – сума прямих виплат при банківському кредитуванні, грош. од.; О – обсяг кредиту, що залучається, грош. од.; ПС – процентна ставка хза кредитом, %; Ппр – ставка податку на прибуток.

Джерело	Алгоритм розрахунку вартості джерела	Умовні позначення
Кредитна лінія	$С_{\text{Кр.л}} = (\text{Ов} \times \text{ПС} + \text{Онв} \times \text{ПС}_{\text{нв}}) \times (1 - \text{Ппр})$	<p>С_{Кр.л} – сума прямих виплат при користуванні кредитною лінією, грош. од.;</p> <p>Ов – обсяг частини кредитної лінії, що використовується, грош. од.;</p> <p>ПСв – процентна ставка на частину кредитної лінії, що використовується, %;</p> <p>Онв – обсяг частини кредитної лінії, що не використовується, грош. од.;</p> <p>ПСнв – процентна ставка на частину кредитної лінії, що не використовується, %.</p>
Облігації	$С_{\text{Обл}} = \text{ВРобл} \times \text{ПС} \times (1 - \text{Ппр})$	<p>С_{Обл} – сума прямих виплат за облігаціями, грош. од.;</p> <p>ВРобл – вартість першої реалізації облігацій, грош. од.;</p> <p>ПС – процентна ставка за облігаціями.</p>
Фінансовий лізінг	$С_{\text{Ліз}} = \text{СВ} \times (1 - \text{Ппр} - \text{Пплв})$	<p>С_{Ліз} – сума прямих виплат при застосуванні оренди, грош. од.;</p> <p>СВ – розрахована сума відсотків або комісій, грош. од.;</p> <p>Пплв – ставка податку на додану вартість.</p>

Додаток К

Показники оцінки ефективності фінансування необоротних активів

Таблиця К.1 -

Систематизація критеріїв та відповідних показників оцінки ефективності фінансування необоротних активів підприємств торгівлі

Критерій	Показники	Розрахунок	Умова ефективності
Диверсифікації фінансування	Кількість доступних методів фінансування	$K_{DM} = \sum_{i=1}^n M_i$	$K_{DM} \rightarrow \max$
Відповідності обсягу фінансування	Кількість доступних форм фінансування	$K_{ДФ} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m F_{ij}$	$\begin{cases} K_{DM} < K_{ДФ} \\ K_{ДФ} \rightarrow \max \end{cases}$
Відповідності часу	Кількість доступних джерел фінансування	$K_{ДДФ} = \sum_{p=1}^k I_p$	$K_{DM} \ll K_{ДФ} \gg K_{ДФ}$
Відповідності обсягу фінансування	Кількість використаних джерел фінансування	$K_{ВДФ} = \sum_{i=1}^T I_{B_i}$	-
Відповідності часу	Коефіцієнт використання джерел фінансування	$K_{\text{воф}} = \frac{\sum_{i=1}^n I_{B_i}}{\sum_{j=1}^m I_{Д_j}}$	$K_{\text{воф}} < 0,5$
Відповідності обсягу фінансування	Коефіцієнт відповідності необхідному обсягу фінансування	$K_{\text{воф}} = \frac{V_{\text{отр}}}{V_{\text{необх}}}$	$K_{\text{воф}} \rightarrow 1$
Відповідності часу	Коефіцієнт відповідності часу	$K_{\text{вч}} = \frac{t_{\text{факт}}}{t_{\text{пл}}}$	$K_{\text{вч}} \rightarrow 1$

Продовження таблиці К.1

1	2	3	4
Відповідності фінансової стійкості	Коефіцієнт покриття	$K_{\pi} = \frac{OA}{KЗ}$	$K_{\pi} > 1$
	Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	$K_{п/в} = \frac{ПК}{ВК}$	$K_{п/в} \leq 1$
Вартості фінансування	Коефіцієнт відповідності вартості фінансування	$K_{ввф} = \frac{C_{\phi}}{C_{\pi}}$	$K_{ввф} < 1$
	Витратомісткість фінансування	$BM_{\phi} = \frac{C_{\phi}}{V_{\text{отр}}}$	$BM_{\phi} \rightarrow \min$
Структури фінансування необоротних активів	Коефіцієнт відповідності витратомісткості фінансування	$K_{ввм} = \frac{BM_{\phi \text{ факт}}}{BM_{\phi \text{ пл}}}$	$K_{ввм} < 1$
	Питома вага фінансування необоротних активів	$d_{\text{фнНА}} = \frac{V_{\text{фнНА}}}{V_{\text{фн}}}$	$d_{\text{фнНА}} \rightarrow \max$
	Коефіцієнт відповідності структури фінансування	$K_{\text{вс}} = \frac{d_{\text{фнНА}}}{d_{\text{фнНАпл}}}$	$K_{\text{вс}} \rightarrow 1$

Умовні позначення:

де: КДМ – показник кількості методів фінансування необоротних активів;

$i - 1, 2, \dots, n$ – кількість методів фінансування необоротних активів, що використовується на підприємстві;

$M_i - i$ -й метод фінансування, що використовується підприємством;

КДФ – показник кількості доступних форм фінансування;

$j - 1, 2, \dots, m$ – кількість форм фінансування, що використовує підприємство;

- F_{ij} – j -та форма фінансування в межах i -го методу фінансування, що використовується на підприємстві торгівлі;
- КДДФ – показник кількості доступних точок фінансування;
- $r - 1, 2, \dots, k$ – кількість точок фінансування підприємства торгівлі;
- I_p – p -та точка фінансування підприємства торгівлі;
- $K_{\text{воф}}$ – коефіцієнт використання джерел фінансування;
- $i - 1, 2, \dots, n$ – кількість використаних точок фінансування на підприємстві;
- $I_{\text{ви}}$ – i -те використана точка фінансування на підприємстві;
- $j - 1, 2, \dots, m$ – кількість доступних точок фінансування на підприємстві;
- $I_{\text{дп}}$ – j -те доступна точка фінансування на підприємстві;
- $K_{\text{воф}}$ – коефіцієнт відповідності необхідному обсягу фінансування;
- $V_{\text{отр}}$ – обсяг отриманого фінансування, грош. од.;
- $V_{\text{необх}}$ – необхідний обсяг фінансування, грош. од.;
- $K_{\text{вт}}$ – коефіцієнт відповідності часу;
- $t_{\text{факт}}$ – фактичний час витрачений на отримання фінансування у повному обсязі, днів;
- $t_{\text{пл}}$ – запланований час на отримання фінансування у повному обсязі, днів;
- $K_{\text{п}}$ – коефіцієнт покриття;
- ОА – оборотні активи, грош. од.;
- КЗ – короткострокова заборгованість, грош. од.;
- $K_{\text{п/в}}$ – коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів;
- ПК – позикові кошти, грош. од.;

ВК – власні кошти, грош. од.;

$K_{\text{вврф}}$ – коефіцієнт відповідності вартості фінансування;

$C_{\text{ф}}$ – фактична вартість залучення фінансування, %;

$C_{\text{п}}$ – планова вартість залучення фінансування, %;

$VM_{\text{ф}}$ – витратомісткість фінансування;

$C_{\text{фін}}$ – вартість фінансування, яка розраховується як добуток отриманого обсягу фінансування та фактичної вартості залучення фінансування $V_{\text{отр}} \times C_{\text{фін}}$, грош. од.;

$K_{\text{ввм}}$ – коефіцієнт відповідності витратомісткості фінансування;

$VM_{\text{ффакт}}$ – фактична витратомісткість фінансування;

$VM_{\text{фпл}}$ – планова витратомісткість фінансування;

$d_{\text{фін}}$ – питома вага фінансування необоротних активів;

$V_{\text{фінНА}}$ – обсяг фінансування необоротних активів;

$V_{\text{фін}}$ – загальний обсяг фінансування активів;

$K_{\text{вс}}$ – коефіцієнт відповідності структури фінансування;

$d_{\text{фінНАпл}}$ – запланована частка фінансування необоротних активів у загальному обсязі фінансування активів.

Таблиця К.2 -

Показники оцінки ефективності політики фінансування неборотних активів підприємств торгівлі

Групи	№ підприємства	Кількість доступних методів фінансування, одиниць			Кількість доступних форм фінансування, одиниць			Динаміка		Динаміка	
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Група 1	1	3	3	3	0	0	6	7	7	1	0
	2	2	2	2	0	0	5	5	5	0	0
	3	2	3	3	1	0	5	7	7	2	0
	4	3	3	3	0	0	8	8	8	0	0
	5	2	3	3	1	0	5	6	6	1	0
	6	3	3	4	0	1	6	6	7	0	1
	7	4	4	4	0	0	7	7	7	0	0
	8	4	3	3	-1	0	8	7	7	-1	0
	9	4	4	4	0	0	7	7	7	0	0
	10	3	3	3	0	0	6	6	6	0	0
Група 2	11	3	3	3	0	0	5	6	6	1	0
	Середнє	3	3	3	0	0	6	7	7	0	0
	1	4	4	5	0	1	8	8	10	0	2
	2	4	4	4	0	0	9	9	9	0	0
	3	5	5	5	0	0	10	10	10	0	0
	4	4	4	4	0	0	8	8	8	0	0
	5	3	3	3	0	0	7	7	7	0	0
	6	4	4	5	0	1	8	8	9	0	1
	7	4	4	4	0	0	7	7	7	0	0
	8	4	4	4	0	0	8	8	8	0	0
Група 3	9	4	4	5	0	1	8	8	10	0	2
	10	3	4	4	1	0	7	8	8	1	0
	11	5	4	4	-1	0	10	8	8	-2	0
	12	4	4	4	0	0	8	8	8	0	0
	Середнє	4	4	4	0	0	8	8	9	0	0
	1	5	5	5	0	0	10	10	10	0	0
	2	5	6	6	1	0	10	12	12	2	0
	3	4	5	5	1	0	8	9	9	1	0
	4	5	5	5	0	0	10	10	10	0	0
	5	5	5	5	0	0	10	10	10	0	0
Група 4	6	6	6	6	0	0	12	12	12	0	0
	7	6	6	6	0	0	12	12	12	0	0
	8	5	5	5	0	0	11	11	11	0	0
	Середнє	5	5	5	0	0	10	11	11	0	0
	Вибрка	4	4	4	0	0	8	8	9	0	0

Продовження таблиці К.2

Групи	№ підприємства	Кількість доступних джерел фінансування, одиниць			Динаміка			Кількість використаних джерел фінансування, одиниць			Динаміка	
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	
Г р у п и а	1	12	14	15	2	1	1	1	1	1	0	0
	2	10	10	11	0	1	1	1	1	1	0	1
	3	9	12	14	3	2	1	3	1	1	0	0
	4	16	15	15	-1	0	1	1	1	1	0	0
	5	11	13	13	2	0	1	1	2	0	1	1
	6	12	14	15	2	1	0	1	0	1	1	-1
	7	13	16	15	3	-1	1	1	0	0	0	-1
	8	15	12	14	-3	2	1	1	1	0	0	0
	9	13	15	12	2	-3	2	2	2	0	0	0
	10	11	13	12	2	-1	1	1	1	1	0	0
	11	11	12	12	1	0	1	1	1	1	0	0
Середнє	12	13	13	1	0	1	1	1	1	0	0	
Г р у п и а	1	16	16	18	0	2	1	1	2	2	1	0
	2	17	19	20	2	1	1	1	1	1	0	0
	3	22	23	21	1	-2	1	1	2	2	0	1
	4	16	18	17	2	-1	1	2	2	0	0	0
	5	16	15	16	-1	1	1	1	2	2	1	0
	6	18	16	20	-2	4	2	2	2	2	0	0
	7	14	15	14	1	-1	1	1	0	0	0	-1
	8	12	15	13	3	-2	1	1	1	1	0	0
	9	16	15	17	-1	2	1	2	2	1	1	0
	10	15	18	18	3	0	2	2	2	2	0	0
	11	20	18	19	-2	1	1	1	1	1	0	0
12	17	18	18	1	0	1	1	1	1	0	1	
Середнє	17	17	18	1	0	1	1	1	2	0	0	
Г р у п и а	1	20	22	22	2	0	1	4	2	2	3	-2
	2	21	25	26	4	1	1	5	2	4	4	-3
	3	15	18	16	3	-2	1	1	2	2	0	1
	4	21	20	21	-1	1	1	2	2	1	1	0
	5	18	19	20	1	1	0	2	2	2	2	0
	6	22	24	25	2	1	6	6	5	0	0	-1
	7	20	22	20	2	-2	1	1	1	0	0	0
	8	19	18	21	-1	3	2	2	4	0	0	2
Середнє	20	21	21	2	0	2	3	3	1	1	0	
Вибрка	16	17	17	1	0	1	2	2	0	0	0	

Продовження таблиці К.2

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт використання джерел фінансування, %			Динаміка		Коефіцієнт відповідності необхідному обсягу фінансування				Динаміка	
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	
Г Р У П А	1	8,33	7,14	6,67	-1,19	-0,48	1	0,8	1	-0,2	0,2	
	2	10,00	10,00	18,18	0,00	8,18	1	1	1	0,0	0,0	
	3	11,11	8,33	7,14	-2,78	-1,19	0,9	1	1	0,1	0,0	
	4	6,25	6,67	6,67	0,42	0,00	1	1	1	0,0	0,0	
	5	9,09	7,69	15,38	-1,40	7,69	1	1	1	0,0	0,0	
	6	0,00	7,14	0,00	7,14	-7,14	0	1	0	1,0	-1,0	
	7	7,69	6,25	0,00	-1,44	-6,25	1	1	0	0,0	-1,0	
	8	6,67	8,33	7,14	1,67	-1,19	0,9	1	1	0,1	0,0	
	9	15,38	13,33	16,67	-2,05	3,33	1	1	1,1	0,0	0,1	
	10	9,09	7,69	8,33	-1,40	0,64	1	1	1	0,0	0,0	
	11	9,09	8,33	8,33	-0,76	0,00	1	0,9	1	-0,1	0,1	
Середнє	8,43	8,27	8,59	-0,16	0,33	0,9	1,0	0,8	0,1	-0,1		
Г Р У П А	1	6,25	12,50	11,11	6,25	-1,39	1	1	1,1	0,0	0,1	
	2	5,88	5,26	5,00	-0,62	-0,26	1	1	1	0,0	0,0	
	3	4,55	4,35	9,52	-0,20	5,18	0,9	1	1	0,1	0,0	
	4	12,50	11,11	11,76	-1,39	0,65	1	1,1	1	0,1	-0,1	
	5	6,25	13,33	12,50	7,08	-0,83	1	1	1	0,0	0,0	
	6	11,11	12,50	10,00	1,39	-2,50	0,8	1	0,9	0,2	-0,1	
	7	7,14	0,00	0,00	-7,14	0,00	1	0	0	-1,0	0,0	
	8	8,33	6,67	7,69	-1,67	1,03	1	1	1	0,0	0,0	
	9	6,25	13,33	11,76	7,08	-1,57	1,1	1	0,9	-0,1	-0,1	
	10	13,33	11,11	11,11	-2,22	0,00	1	1	1	0,0	0,0	
	11	5,00	5,56	5,26	0,56	-0,29	1	1	1	0,0	0,0	
12	5,88	0,00	5,56	-5,88	5,56	1	1	1	-1,0	1,0		
Середнє	7,71	7,98	8,44	0,27	0,46	1,0	0,9	0,9	-0,1	0,0		
Г Р У П А	1	5,00	18,18	9,09	13,18	-9,09	1	1	0,9	0,0	-0,1	
	2	4,76	20,00	7,69	15,24	-12,31	1	1	1	0,0	0,0	
	3	6,67	5,56	12,50	-1,11	6,94	1	1	1	0,0	0,0	
	4	4,76	10,00	9,52	5,24	-0,48	1	1	1	0,0	0,0	
	5	0,00	10,53	10,00	10,53	-0,53	0	0,9	1	0,9	0,1	
	6	27,27	25,00	20,00	-2,27	-5,00	1	1	1,1	0,0	0,1	
	7	5,00	4,55	5,00	-0,45	0,45	0,9	1	1	0,1	0,0	
	8	10,53	11,11	19,05	0,58	7,94	1	1	1	0,0	0,0	
Середнє	8,00	13,12	11,61	5,12	-1,51	0,9	1,0	1,0	0,1	0,0		
Вибрка	8,04	9,79	9,55	1,74	-0,24	0,9	1,0	0,9	0,0	0,0		

Продовження таблиці К.2

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт відповідності часу			Динаміка		Коефіцієнт покриття				Динаміка	
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	
Г р у п и а	1	1,1	1	1	-0,1	0,0	2,46	4,04	4,19	1,58	0,15	
	2	1	0,9	1	-0,1	0,1	2,17	1,58	1,48	-0,59	-0,10	
	3	1	1	1	0,0	0,0	1,24	1,77	1,96	0,53	0,18	
	4	1	1	1	0,0	0,0	1,06	1,08	1,76	0,02	0,68	
	5	1,1	1,1	0,9	0,0	-0,2	0,90	0,37	1,02	-0,54	0,66	
	6	0	1	1	1,0	-1,0	0,85	0,82	1,70	-0,02	0,88	
	7	0,9	1	0	0,1	-1,0	0,92	0,94	0,99	0,01	0,05	
	8	1	1	1	0,0	0,0	3,53	2,95	3,57	-0,59	0,62	
	9	1	1	1,2	0,0	0,2	0,83	0,92	0,79	0,09	-0,13	
	10	1	1,1	1	0,1	-0,1	4,09	2,98	1,83	-1,12	-1,15	
	11	1	1	1	0,0	0,0	0,35	0,60	0,70	0,25	0,11	
Середнє	0,9	1,0	0,8	0,1	-0,2	1,03	1,12	1,13	0,09	0,01		
Г р у п и а	1	1	1	1	0,0	0,0	7,33	6,62	4,65	-0,72	-1,97	
	2	1,1	1,1	1,1	0,1	0,0	2,10	1,69	1,36	-0,41	-0,33	
	3	1,3	1	1	-0,3	0,0	0,75	0,85	0,96	0,10	0,11	
	4	1	1	1	0,0	0,0	1,00	1,05	1,01	0,05	-0,04	
	5	1	0,9	1,1	-0,1	0,2	3,05	2,91	6,45	-0,13	3,53	
	6	1,2	1	1	-0,2	0,0	0,21	0,21	0,27	0,01	0,06	
	7	1	0	0	-1,0	0,0	0,87	0,79	1,40	-0,08	0,61	
	8	1	1	1	0,0	0,0	1,40	1,62	10,34	0,22	8,72	
	9	0,9	1	1	0,1	0,0	1,95	1,26	1,13	-0,69	-0,13	
	10	1	1	1,1	0,0	0,1	1,89	0,99	1,15	-0,90	0,16	
	11	1	1	1	0,0	0,0	1,06	1,00	1,02	-0,06	0,01	
12	1	0	1	-1,0	1,0	0,97	1,19	1,02	0,22	-0,17		
Середнє	1,0	0,8	0,9	-0,2	0,1	1,18	1,34	3,08	0,16	1,74		
Г р у п и а	1	1	1	1,1	0,0	0,1	0,70	0,68	0,24	-0,02	-0,44	
	2	1,2	1,1	1,1	-0,1	0,1	1,51	1,21	0,93	-0,30	-0,28	
	3	1	1	1	0,0	0,0	10,50	12,12	0,36	1,62	-11,76	
	4	1	0,8	1	-0,2	0,2	1,38	1,11	2,03	-0,27	0,92	
	5	0	1	0,9	1,0	-0,1	0,86	1,05	1,69	0,19	0,64	
	6	1,2	1,1	0,9	-0,1	-0,2	2,31	1,67	0,63	-0,64	-1,04	
	7	1	1	1	0,0	0,0	4,17	3,08	3,32	-1,09	0,24	
	8	1,1	1	1	-0,1	0,0	1,32	0,40	0,21	-0,92	-0,19	
Середнє	0,9	1,0	1,0	0,1	0,0	2,12	1,80	1,15	-0,32	-0,66		
Вибрка	1,0	0,9	0,9	0,0	0,0	1,34	1,43	1,61	0,09	0,18		

Продовження таблиці К.2

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів			Динаміка		Коефіцієнт відповідності вартості фінансування			Динаміка	
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Г Р У П а	1	0,48	0,26	0,23	-0,23	-0,03	1	1	1	0,00	0,00
	2	0,71	1,00	1,03	0,29	0,03	1	1	1	0,00	0,00
	3	3,15	1,06	0,88	-2,09	-0,17	1	1	1	0,00	0,00
	4	2,23	1,67	0,54	-0,56	-1,13	1	1	1	0,00	0,00
	5	1,79	1,00	0,09	-0,79	-0,90	1	1	1,1	0,00	0,10
	6	-10,37	-21,45	2,36	-11,08	23,81	0	1	0	1,00	-1,00
	7	1,22	1,54	3,54	-0,02	2,34	1	1	0	0,00	-1,00
	8	1,02	0,79	0,63	-0,23	-0,16	1	1	1	0,00	0,00
	9	-6,39	-15,85	-5,15	-9,46	10,71	1	1	1	0,00	0,00
	10	0,20	0,33	0,82	0,13	0,49	1	1	1	0,00	0,00
	11	-11,75	8,19	6,56	19,95	-1,64	1	1	1	0,00	0,00
Середнє	2,13	1,54	2,40	-0,60	0,86	0,91	1,00	0,83	0,09	-0,17	
Г Р У П а	1	0,10	0,11	0,17	0,01	0,06	1	1	1	0,00	0,00
	2	0,15	0,24	0,26	0,08	0,02	1	1	1	0,00	0,00
	3	7,35	3,70	3,05	-3,65	-0,65	1	1	1	0,00	0,00
	4	4,63	6,28	13,64	1,66	7,36	1	1	1	0,00	0,00
	5	0,03	0,03	0,03	0,00	-0,01	1	1	1	0,00	0,00
	6	-4,05	-4,01	-4,29	0,04	-0,28	1	1	1	0,00	0,00
	7	0,60	0,11	0,06	-0,49	-0,05	1	0	0	-1,00	0,00
	8	1,48	1,11	1,18	-0,38	0,07	1	1	1	0,00	0,00
	9	0,27	0,46	0,32	0,19	-0,14	1	1	1	0,00	0,00
	10	0,05	0,08	0,10	0,03	0,01	1	1	1	0,00	0,00
	2	11	21,43	-58,79	-72,97	-80,22	-14,17	1	1	1	0,00
12		3,92	1,93	1,44	-1,99	-0,50	1	0	1	-1,00	1,00
Середнє		1,53	1,24	1,22	-0,30	0,02	1,00	0,83	0,92	-0,17	0,08
Г		37,67	17,71	10,21	-19,95	-7,50	1	1,15	1	0,15	-0,15
Р		0,34	0,39	0,88	0,05	0,49	1	1	1	0,00	0,00
У		0,04	0,02	0,19	-0,02	0,17	1	1	1	0,00	0,00
П		0,52	0,62	0,04	0,09	-0,58	1	1	1	0,00	0,00
а		0,33	0,15	0,06	-0,18	-0,09	0	1	1	1,00	0,00
6		0,75	1,59	2,25	0,84	0,66	0,95	1,33	1,02	0,38	-0,31
7		0,49	0,74	0,71	0,25	-0,03	1	1	1	0,00	0,00
8		0,27	0,06	0,29	-0,21	0,23	1	1	1,2	0,00	0,20
Середнє	0,64	0,84	0,97	0,20	0,12	0,87	1,06	1,03	0,19	-0,03	
Вибрка	1,16	1,08	1,26	-0,08	0,18	0,93	0,96	0,92	0,04	-0,04	

Групи	№ підприємства	Витратомісткість фінансування			Динаміка		Коефіцієнт відповідності витратомісткості фінансування				Динаміка	
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	
Г р у п и а	1	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	2	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	3	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	4	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	5	0,1	0,1	0,18	0,00	0,08	1	1	0,95	1	0,00	-0,05
	6	0	0,1	0	0,10	-0,10	0	1	0	1	1,00	-1,00
	7	0,1	0,1	0	0,00	-0,10	1	1	0	1	0,00	-1,00
	8	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	9	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	10	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	11	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
12	0,1	0	0,1	-0,10	0,10	1	1	1	0	-1,00	1,00	
Середнє	0,09	0,10	0,09	0,01	-0,01	0,91	1,00	0,81	1,00	0,09	-0,19	
Г р у п и а	1	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	2	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	3	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	4	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	5	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	6	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	7	0,1	0	0	-0,10	0,00	1	1	0	1	0,00	-1,00
	8	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	9	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	10	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	11	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
Середнє	0,10	0,08	0,09	-0,02	0,01	1,00	0,92	0,92	1,00	-0,08	0,00	
Г р у п и а	1	0,1	0,18	0,1	0,08	-0,08	1	1	1	1	0,00	0,00
	2	0,1	0,21	0,1	0,11	-0,11	1	1	1	1	0,00	0,00
	3	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	4	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	5	0	0,1	0,1	0,10	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	6	0,15	0,24	0,19	0,09	-0,05	0,95	1,33	1,02	1,33	0,38	-0,31
	7	0,1	0,1	0,1	0,00	0,00	1	1	1	1	0,00	0,00
	8	0,1	0,1	0,17	0,00	0,07	1	1	1,08	1	0,00	0,08
Середнє	0,09	0,14	0,12	0,05	-0,02	0,99	1,04	1,01	1,04	0,05	-0,03	
Вибрка	0,09	0,11	0,10	0,01	-0,01	0,97	0,99	0,91	0,99	0,02	-0,07	

Продовження таблиці К.2

Групи	№ підприємства	Питома вага фінансування оборотних активів			Динаміка		Коефіцієнт відповідності структури фінансування			Динаміка	
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Г р у п и а	1	0,6	0,5	0,4	-0,10	-0,10	1	1,15	1,05	0,15	-0,10
	2	0,4	0,3	0,5	-0,10	0,20	1,1	1	0,95	-0,10	-0,05
	3	0,3	0,4	0,4	0,10	0,00	1,05	1,2	1	0,15	-0,20
	4	0,4	0,5	0,5	0,10	0,00	1,1	0,85	1	-0,25	0,15
	5	0,5	0,6	0,7	0,10	0,10	1,06	1,02	1,01	-0,04	-0,01
	6	0	0,4	0	0,40	-0,40	0	1	0	1,00	-1,00
	7	0,55	0,6	0	0,05	-0,60	0,95	1	0	0,05	-1,00
	8	0,6	0,4	0,4	-0,20	0,00	1	1	1,2	0,00	0,20
	9	0,45	0,3	0,4	-0,15	0,10	1,1	1	1,05	-0,10	0,05
	10	0,3	0,4	0,4	0,10	0,00	1,05	0,95	1	-0,10	0,05
	11	0,5	0,4	0,4	-0,10	0,00	1	1	0,95	0,00	-0,05
Середнє	0,42	0,44	0,37	0,02	-0,06	0,95	1,02	0,84	0,07	-0,18	
Г р у п и а	1	0,45	0,5	0,6	0,05	0,10	1,05	1	1,1	-0,05	0,10
	2	0,5	0,45	0,5	-0,05	0,05	1	1	0,85	0,00	-0,15
	3	0,4	0,6	0,5	0,20	-0,10	0,93	1,02	1	0,09	-0,02
	4	0,6	0,75	0,65	0,15	-0,10	1,2	1,05	0,95	-0,15	-0,10
	5	0,5	0,45	0,5	-0,05	0,05	1,15	1	1	-0,15	0,00
	6	0,5	0,5	0,5	0,00	0,00	1	0,85	1,1	-0,15	0,25
	7	0,4	0	0,35	-0,40	0,35	0,85	0	1	-0,85	1,00
	8	0,6	0,55	0,6	-0,05	0,05	1	1	1	0,00	0,00
	9	0,4	0,4	0,5	0,00	0,10	0,95	1	1,15	0,05	0,15
	10	0,3	0,4	0,45	0,10	0,05	1	0,95	1	-0,05	0,05
	11	0,6	0,65	0,7	0,05	0,05	1,1	1,15	1	0,05	-0,15
12	0,4	0	0,4	-0,40	0,40	1,05	0	0,95	-1,05	0,95	
Середнє	0,47	0,44	0,52	-0,03	0,08	1,02	0,84	1,01	-0,19	0,17	
Г р у п и а 3	1	0,6	0,7	0,7	0,10	0,00	1,05	1	1	-0,05	0,00
	2	0,5	0,65	0,7	0,15	0,05	1	1,1	0,9	0,10	-0,20
	3	0,55	0,6	0,7	0,05	0,10	1	1	1	0,00	0,00
	4	0,6	0,6	0,5	0,00	-0,10	1,2	1,05	0,95	-0,15	-0,10
	5	0	0,55	0,6	0,55	0,05	0	1	1	1,00	0,00
	6	0,6	0,8	0,95	0,20	0,15	1,05	0,98	1,02	-0,07	0,04
	7	0,8	0,75	0,8	-0,05	0,05	0,9	0,9	1	0,00	0,10
	8	0,7	0,65	0,75	-0,05	0,10	0,85	0,95	1	0,10	0,05
Середнє	0,54	0,66	0,71	0,12	0,05	0,88	1,00	0,98	0,12	-0,01	
Вибрка	0,48	0,51	0,54	0,03	0,02	0,95	0,95	0,94	0,00	-0,01	

Таблиця К.3 -

Оцінка показників ефективності політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі

Групи	№ підприємства	Кількість доступних методів фінансування, одиниць		Динаміка		Кількість доступних форм фінансування, одиниць			Динаміка	
		2003	2004	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Група 1	1	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	4	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	6	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	7	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	8	+	+	-	+	+	+	+	-	+
	9	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	10	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Група 2	1	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	4	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	6	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	7	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	8	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	9	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	10	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Група 3	1	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	4	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	6	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	7	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	8	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Середнє	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Вибрка	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Продовження таблиці К.3

Групи	№ підприємства	Кількість доступних джерел фінансування, одиниць			Динаміка		Коефіцієнт використання джерел фінансування, %			Динаміка		
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	
Група 1	1	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	4	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	-
	5	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	6	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+
	7	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+
	8	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	+
	9	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	10	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	11	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Середнє	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	
Група 2	1	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	4	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	5	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-
	6	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+	+
	7	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	8	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-
	9	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	+
	10	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	11	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
12	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	
Середнє	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	
Група 3	1	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	4	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-
	5	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	6	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	7	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	8	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-
Середнє	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	
Вибрка	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	

Групи	№ підприємства	Коефіцієнт відповідності необхідному обсягу фінансування			Коефіцієнт відповідності часу			Коефіцієнт покриття			Динаміка	
		2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004
Г р у п и а 1	1	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	3	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	4	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	+	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-
	6	x	+	x	x	+	+	-	-	+	-	+
	7	+	+	x	-	+	x	-	-	-	+	+
	8	-	+	+	+	+	+	+	+	+	-	+
	9	+	+	-	+	+	-	-	-	-	+	-
	10	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	11	+	-	+	+	+	+	-	-	-	+	+
Середнє	-	+	-	-	-	+	+	+	+	+	+	
Г р у п и а 2	1	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+	-
	2	+	+	+	+	+	-	-	+	+	+	-
	3	-	+	+	-	+	+	-	-	-	-	+
	4	+	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-
	6	-	+	-	-	+	+	-	-	-	-	+
	7	+	x	x	+	+	x	-	-	+	-	+
	8	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	9	-	+	-	-	+	+	+	+	+	-	-
	10	+	+	+	+	+	-	+	-	+	-	+
	11	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	12	+	x	+	+	x	+	+	+	+	+	+
Середнє	+	+	-	-	+	+	-	+	+	+	+	
Г р у п и а 3	1	+	+	-	+	+	-	-	-	-	-	-
	2	+	+	+	-	-	+	+	+	-	-	-
	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	4	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+
	5	x	-	+	x	+	-	+	+	+	+	+
	6	+	+	-	+	-	-	+	+	-	-	-
	7	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	8	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	-
Середнє	-	+	+	-	+	+	+	+	+	+	-	
Вибрка	-	+	-	+	+	-	+	+	+	+	+	

Група	№ підприємства	Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів			Динаміка			Коефіцієнт відповідності вартості фінансування		
		2003	2004	2005	2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	
Група 1	1	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	-	-	-	+	+	+	+
	3	-	-	+	+	+	+	+	+	+
	4	-	-	+	+	+	+	+	+	+
	5	-	+	+	+	+	+	+	+	-
	6	-	-	+	+	-	+	+	+	+
	7	-	-	-	+	-	+	+	+	+
	8	-	+	+	+	+	+	+	+	+
	9	-	-	-	+	-	-	+	+	+
	10	+	+	+	-	-	+	+	+	+
	11	-	-	-	-	+	+	+	+	+
	Середнє	-	-	-	+	-	+	+	+	+
Група 2	1	+	+	+	-	-	+	+	+	+
	2	+	+	+	-	-	+	+	+	+
	3	-	-	-	+	+	+	+	+	+
	4	-	-	-	-	-	+	+	+	+
	5	+	+	+	-	-	+	+	+	+
	6	-	-	-	-	-	+	+	+	+
	7	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	8	-	-	-	+	-	+	+	+	+
	9	+	+	+	-	+	+	+	+	+
	10	+	+	+	-	-	+	+	+	+
	11	-	-	-	+	+	+	+	+	+
12	-	-	-	+	+	+	+	+	+	
	Середнє	-	-	-	+	+	+	+	+	+
Група 3	1	-	-	-	+	+	+	+	-	+
	2	+	+	+	-	-	+	+	+	+
	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	4	+	+	+	-	+	+	+	+	+
	5	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	6	+	+	-	-	-	+	+	+	+
	7	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	8	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Середнє	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Вибірка	-	-	-	+	-	+	+	+	+

Групи	№ підприємства	Динаміка витратомісткості фінансування		Коефіцієнт відповідності витратомісткості фінансування			Коефіцієнт відповідності структури фінансування		
		2004/2003	2005/2004	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Г р у п и а 1	1	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	+	+	+	+	+	+
	3	+	+	+	+	+	+	+	+
	4	+	+	+	+	+	+	+	+
	5	+	-	+	+	+	+	-	+
	6	х	х	х	х	х	х	х	х
	7	+	х	+	+	х	-	+	х
	8	+	+	+	+	+	+	+	+
	9	+	+	+	+	+	+	+	+
	10	+	+	+	+	+	+	-	+
	11	+	+	+	+	+	+	+	-
Середнє	+	+	+	+	+	+	-	+	
Г р у п и а 2	1	+	+	+	+	+	+	+	+
	2	+	+	+	+	+	+	+	-
	3	+	+	+	+	+	-	+	+
	4	+	+	+	+	+	+	+	-
	5	+	+	+	+	+	+	+	+
	6	+	+	+	+	+	+	-	+
	7	х	х	+	х	х	-	х	+
	8	+	+	+	+	+	+	+	+
	9	+	+	+	+	+	-	+	+
	10	+	+	+	+	+	+	-	+
	11	+	+	+	+	+	+	+	+
12	х	х	+	+	+	+	х	-	
Середнє	+	+	+	+	+	+	+	+	
Г р у п и а 3	1	-	+	+	+	+	+	+	+
	2	-	+	+	+	+	+	+	-
	3	+	+	+	+	+	+	+	-
	4	+	+	+	+	+	+	+	-
	5	х	+	х	+	+	х	+	+
	6	-	+	+	-	-	-	-	+
	7	+	+	+	+	+	-	-	+
	8	+	-	+	+	-	-	-	+
Середнє	-	+	+	-	-	-	+	-	
Вибрка	-	+	+	+	+	-	-	-	

Додаток Л

Розрахунок показника відповідності структури джерел фінансування цільовій фінансовій структурі капіталу ТОВ «Новий стиль»

Таблиця Л.1 -

Розрахунок показника відповідності структури джерел фінансування цільовій фінансовій структурі капіталу ТОВ «Новий стиль»

Варіанти фінансування	Параметри	Структура фінансування	Цільова структура капіталу	Відповідність цільовій структурі капіталу
1	Власні джерела	1	0,35	0,65
2	Позика «Приватбанку»	0	0,35	0,35
3	Позика «Укрсиббанку»	0	0,35	0,35
4	Позика «Укрсоцбанку»	0	0,35	0,35
5	Позика «Райфайзенбанк Аваль»	0	0,35	0,35
6	Позика «Правексбанку»	0	0,35	0,35
7	Позика «ОТП-банку»	0	0,35	0,35
8	Позика «Індексбанку»	0	0,35	0,35
9	Позика «Брокбізнесбанку»	0	0,35	0,35
10	Позика «Кредитпромбанку»	0	0,35	0,35
11	Позика «Мегабанку»	0	0,35	0,35
12	3+1	0,11	0,35	0,24
13	4+1	0,33	0,35	0,017
14	5+8	0,00	0,35	0,35
15	5+9+1	0,03	0,35	0,32
16	6+1+11	0,33	0,35	0,017
17	6+1+10	0,25	0,35	0,1
18	6+1+9	0,18	0,35	0,17
19	6+1+7	0,05	0,35	0,29
20	8+9+10+11	0,00	0,35	0,35
21	4+10	0	0,35	0,35
22	4+11+1	0,05	0,35	0,29
23	6+10+11	0	0,35	0,35
24	6+8+1/2*11	0	0,35	0,35
25	3+1/2*11	0	0,35	0,35
26	11+7+0,4*№ 2	0	0,35	0,35

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрютин М.С. Экономический анализ торговой деятельности. – М.: Дело и сервис, 2000. – 512 с.
2. Активізація та підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах / В.М. Хобта, О.Ю. Попова, А.В. Мешков; НАН України, Інститут економіки промисловості, МОН України. – Донецьк: ДонНТУ, 2005. – 343 с. : рис., табл. – Бібліогр.: с. 298-327.
3. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-метод. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 248с.
4. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства / Київський національний торговельно-економічний ун-т; Є.В. Мних, А.Д. Бутко, О.Ю. Большакова та ін. – К.: КНТЕУ, 2005. – 231 с. : рис. – Бібліогр.: с. 226-228.
5. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / Київ. нац. екон. ун-т. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с. : рис. – Бібліогр.: с. 285-290.
6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. С. Жильцов. – СПб: Питер, 1999. – 416 с.
7. Анташов В.А., Уварова Г.В., Уваров В.В. Экономический советник менеджера: Уч. пособ. – Минск: Финансы, учет, аудит, 1996. – 320 с.
8. Антикризове управління підприємством роздрібною торгівлі: Звіт з НДР (заклучний) / Харк. держ ун-т харч та торгівлі. – №10-04-06Б; № ДР 0104U002581. – Харків, 2006. – 308 с.
9. Бабець Є.К. Теорія капітального інвестування: Навч. посіб. / Є.К. Бабець, О.Г. Губенко. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – 209 с.
10. База даних емісій [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iproconggress.ru/rus/issuers/issues>. – Заголовок з екрану.
11. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. – 3.изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 528 с.
12. Бандурка А.А. Иностранные инвестиции в экономике Украины / А.А. Бандурка, А.М. Бандурка, О.В. Носова; МВД Украины; Национальный ун-т внутренних дел. – Х.: Издательство Национального ун-та внутренних дел, 2004. – 448 с. – Библиогр.: с. 407-424.
13. Бард В.С. Инвестиционные проблемы российской экономики. – М.: Экзамен 2000. – 384 с.
14. Березін О.В. Проблеми формування продовольчого ринку України: Монографія. – К.: Вища школа, 2002. – 211 с.

15. Березін О.В. Шляхи забезпечення інвестиційної привабливості суб'єктів продовольчого ринку // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – Вип 171. – С.171-177.
16. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация / Пер. с американ. 5-го изд. О.В. Скачкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 623с.
17. Безгінова Л.І. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібно́ї торгівлі: Дис. ... канд. екон. наук: 08.07.05; – Захищена 27.02.2004; Затв. 26.06.2004. – Харків, 2004. – 239 с.: рис. – Бібліогр.: с. 178-191
18. Бельський П.Ю. Інвестиційно-інноваційне забезпечення конкурентно-спроможності регіону / П.Ю. Бельський, В.І. Шевченко-Марсель, О.О. Другов; НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Львів: Інститут регіональних досліджень, 2006. – 129 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 117-129.
19. Бизнес-среда в Украине. – К.: Международная финансовая корпорация, 2005. – 79 с.
20. Бланк И.А. Торговый менеджмент: Учеб. курс / И.А.Бланк. – К.: Эльга, 2004. – 488 с. – Библиогр.: с. 482-485
21. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия. – К.: Эльга, 2003. – 446 с.
22. Бланк І.О. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку / [І.О. Бланк, А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко та ін.]; За заг. ред.: А.А. Мазаракі; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: КНТЕУ, 2006. – 194 с. – Бібліогр.: с. 191-194.
23. Бланк І.О. Фінансово-економічний механізм функціонування внутрішньої торгівлі // Вісник ЛКА. – Львів, 2003. – Вип.14: Сер.: Економічна. – С.59-64.
24. Бочаров В.В. Инвестиции: Инвестиционный портфель. Источники финансирования. Выбор стратегии: Учебник для вузов – СПб. :Питер, 2003. – 286 с. – Библиогр.: с. 282-286 (64 назв.)
25. Братчук Л.М. Оренда: економічна сутність та відмінності від лізингу // Вісник Сумського національного університету. Сер.: Фінанси та кредит. – 2002. – №1-2. – С. 29-35.
26. Бригхем Ю., Гапенски Л.. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2 т. / В.В. Ковалев (пер. с англ. под ред.). – СПб. : Экономическая школа, 1998. – Т.1. – 497 с.
27. Бузько И.Р. Стратегическое управление инвестициями и инновационная деятельность предприятия / И.Р. Бузько, Е.В. Вартанова, А.А. Голубенко; Восточноукраинский национальный ун-т

- им. Владимира Даля. – Луганск: Издательство Восточноукраинского национального ун-та им. В.Даля, 2002. – 176 с.: рис. – Библиогр.: с. 167-174.
28. В 2007 году растут объемы займов российских сетей [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://retailstudio.org/trends/2483.htm>. – Заголовок з екрану.
29. Васильев Н.М. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства: Учеб. пособие. – М.: Дека, 1999. – 179 с.
30. Вахрин П.И. Инвестиции: Учеб. [для вузов по экон. специальностям] / П.И.Вахрин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2004. – 383 с.
31. Вимоги банків за кредитами наданими в економіці України // Бюлетень Національного банку України. – 2006. – №1 (155). – С.89-110.
32. Вишнякова І. Теоретичні аспекти визначення поняття лізинг // Вісник Академії митної служби України. – 2002. – №4. – С.22-30.
33. Власова Н.О., Сідун В.А. Фінансові ресурси підприємств торгівлі: Навч. посібн. – Харків: ХДАТОХ, 1998. – 56 с.
34. Власова Н.О., Чорна М.В. Основні фонди підприємств харчування, ефективність та відтворення: Навч. посібн. – Харків: ХДАТОХ, 1998. – 43 с.
35. Воробьев Ю.Н. Финансовый капитал предприятий: теория, практика, управление / Киевский национальный ун-т им. Тараса Шевченко. – Симферополь: Таврия, 2002. – 363 с. – Библиогр.: с. 340-363.
36. Газман В.Д. Финансовый лизинг: Учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по направлению 521500 "Менеджмент". – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 391с. – Библиогр.: с. 367-376.
37. Гащенко О.П. Облік необоротних активів в умовах формування ринкових відносин: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Нац. аграрний ун-т. – К., 2000. – 20 с.
38. Гоберник С.В. Інвестиційна діяльність: Навч. посібник. – К.: ІМЦ, 2000. – 236 с.
39. Головач А.В. Важные показатели науки и научных обоснований: Учебник. – К.: Высшая школа, 1995. – 180 с.
40. Голубева Т.С. Фінансування підприємства в умовах ринкової економіки // Вісник Технологічного університету Поділля. Сер.: Економічні науки. – 2003. – №5. – Т.2., Ч.2. – С.66-70.
41. Гончарова Н.В. Лізинг як форма ефективної підтримки малого підприємництва // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – №2. – С. 7-12.

42. Горемікин В.А. Лізинг: Учебник. – М.: Дашков и К, 2003. – 944 с.
43. Горещька Л.Л. Економічна природа активів: обліковий аспект // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. Економічні науки. – 2002. – № 20. – С. 49-58.
44. Господарський кодекс України: Редакція ГКУ від 01.12.2006 /424-16/ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/show.php?uid=1011.26.0>
45. Гриценко О.І. Фінансові взаємовідносини кредитної та споживчої кооперації: Монографія. – Суми :Довкілля, 2004. – 67 с. – Бібліогр.: с. 64-65.
46. Гуляєва Н.М. Управління формуванням та використанням основних фондів торговельних підприємств / Київ. нац. торговельно-економічний ун-т. – К.: КНТЕУ, 2000. – 76 с.
47. Гуткевич С.А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики / Европейский ун-т. – К. : Издательство Европейского университета, 2003. – 251с.: рис. – Библиогр.: с. 234-247.
48. Державний класифікатор України Класифікація видів економічної діяльності ДК 009-96 від 22.10.96: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/show.php?code=v0375609-05,%20va375202-05>. – Заголовок з екрану.
49. Дорошенко Т.В. Формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів на підприємстві // Фінанси України. – 2002. – №9. – С.134-137.
50. Економічна безпека торговельного підприємства / Л.О. Омелянович, Г.Е. Долматова; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 196 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 153-163.
51. Економічні проблеми розвитку споживчого ринку продуктів харчування за сучасних умов: Звіт з НДР (заключний) / Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. – №4-06-06Б; № ДР 0105U007669. – Харків, 2006. – 220 с.
52. Експрес результати дослідження ринку лізингу України за 2004-2005 роки // Лізинг в Україні. – 2006. – №4. – С.1-5.
53. Експрес результати дослідження ринку лізингу України – 2007 // Лізинг в Україні. – 2007. – №3. – С.1-5.
54. Жданов В.П. Организация и финансирование инвестиций: Учеб.пособие. – Калининград: Янтарный сказ, 2000. – 186 с.
55. Жигалов В.Т. Социально-экономические проблемы торговли. – Харьков: Основа, 1990. – 206 с.
56. Зайцева Н.О. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств торгівлі // Регіональні перспективи. – 2002. –

№5 (24). – С.106-109.

57. Закон України “Про інвестиційну діяльність”: Редакція закону від 19.01.2006 /3370-15/ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/show.php?uid=1085.48.0>. – Заголовок з екрану.

58. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств”: Редакція закону від 27.04.2007 /997-16/ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/show.php?uid=1086.383.0>. – Заголовок з екрану.

59. Закон України “Про фінансовий лізинг”: Редакція закону від 11.12.2003 /1381-15/ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/show.php?uid=1086.714.0>. – Заголовок з екрану.

60. Заславська К.А. Управління інвестиційними ресурсами в умовах трансформації економіки: Дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01; – Захищена 25.09.2003; Затв. 15.02.2004. – Харків, 2003. – 204 с. – Бібліогр.: с. 163-174.

61. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2005 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/4/>. – Заголовок з екрану.

62. Земляков Д.Н. Макашев М.О. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса: Учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по спец. "Менеджмент организации". – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 142с. – Библиогр.: с. 127-128.

63. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование: Учеб. пособие. – Минск: ИП «Экоперспектива», 1998. – 463 с.

64. Зубков С.О. Класифікація джерел фінансування необоротних активів // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: Зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2005. – Вип. 1. – С.263-269.

65. Зубков С.О. Класифікація джерел фінансування необоротних активів в контексті політики їхнього фінансування // ТЕХНОЛОГІЯ – 2005: VIII Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених. Северодонецьк, 14-15 квітня 2005 р. – Северодонецьк : СТИ СНУ ім. В. Даля, 2005. – Ч.3. – С.23.

66. Зубков С.О. Класифікація необоротних активів торговельних підприємств // Торговля і ринок України: Темат. зб. наук. праць. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – Вип. 19. – Т.3. – С.141-146.

67. Зубков С.О. Класифікація основних засобів підприємств торгівлі // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: Зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2006. – Вип. 2 (4). – С.324-

329.

68. Зубков С.О. Комплексний підхід до визначення сутності лізингу // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 197, Т.2. – С.311-318.

69. Зубков С.О. Лізинг: підхід до визначення // Науковий потенціал світу 2004: I Міжнар. наук.-практ. конф. Дніпропетровськ, 1-15 листопада 2004 р. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – Т.20. – С.45-47.

70. Зубков С.О. Оцінка ефективності використання необоротних активів торговельних підприємств // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: Зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2006. – Вип.3. – С.190-198.

71. Зубков С.О. Методичні підходи до оцінки ефективності використання необоротних активів торговельних підприємств // ТЕХНОЛОГІЯ – 2006: IX Всеукраїнської наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених. Сєверодонецьк, 13-14 квітня 2006 р. – Сєверодонецьк: СТІ СНУ ім. В. Даля. – 2006. – Ч.4. – С.31.

72. Зубков С.О. Особливості фінансування необоротних активів підприємств торгівлі // Європейська наука XXI століття: стратегія та перспективи розвитку – 2006: I Міжнар. наук.-практ. конф. Дніпропетровськ, 22 -31 травня 2006 р.– Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – Т.8. – С.106-107.

73. Зубков С.О. Оцінка ефективності політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі // Схід. – 2006. – №2 (74). – С.23-26.

74. Зубков С.О. Перспективні джерела фінансування інвестицій в основний капітал підприємств торгівлі // Perspektywiczne opracowania nauki i techniki – 2007: Materiały II Międzynarodowej naukowo-pracowniczej konferencji, Przemysł, 16-30 listopada 2007 roku. – Przemysł: Nauka i studia, 2007. – Тум.4. Ekonomiczne nauki. – S.9-11.

75. Зубков С.О. Підходи до класифікації необоротних активів торговельних підприємств // Розвиток економіки в трансформаційний період: глобальний та національний аспекти: Міжнар. наук.-практ. конф. Запоріжжя, 20 квітня 2005 р. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – Т.4. – С.80-81.

76. Зубков С.О. Стан джерел фінансування інвестицій в основний капітал підприємств торгівлі в Харківській області // Стратегічні напрямки розвитку підприємств харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі: Міжнар. Наук.-практ. конф. Харків, 17 жовтня 2007 р. – Харків: ХДУХТ, 2007. – Т.2. – С.34.

77. Зубков С.О. Структура необоротних активів торговельних

підприємств // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: Зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2005. – Вип.2. – С.111-117.

78. Зубков С.О. Трансформація джерел фінансування необоротних активів торговельних підприємств // Прогресивні ресурсозберігаючі технології та їх економічне обґрунтування у підприємствах харчування. Економічні проблеми торгівлі: Зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2004. – Ч.2. – Т.1. – С.173-177.

79. Зубков С.О. Трансформація джерел фінансування інвестицій в основний капітал підприємств торгівлі // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: Зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2007. – Вип. 1 (5). – Т.1.– С.307-314.

80. Зубков С.О. Фінансування необоротних активів торговельних підприємств // Економіка і ринок: облік, аналіз і контроль: Зб. наук. праць. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – Вип.14. – С.237-246.

81. Зуєва Е.И. Проблема формирования состава и классификации финансовых ресурсов // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2003. – №2. – С.91-96.

82. Зюкова М.М. Удосконалення обліку та аналізу основних засобів (на матеріалах хлібопекарських підприємств Полтавської області): Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2004. – 21 с.

83. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств / Терноп. держ. екон. ун-т. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 228с. – Бібліогр.: с. 218-226.

84. Иванов Г.И. Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования: Учеб. пособие. – Ростов на Дону: Феникс, 2002. – 350 с.

85. Ивасенко А.Г. Лизинг: экономическая сущность и перспективы развитияб Учеб. пособие. – Новосибирск: НГАЭиУ, 1997. – 40 с.

86. Инвестиционная привлекательность предприятия: методология и методика оценки: (Монография) / А.А. Садеков, Н.А. Лисова; Донецкий гос. ун-т экономики и торговли им. М.Туган-Барановского. – Донецк: ДонГУЭТ им. М.Туган-Барановского, 2001. – 269 с.: рис. – Библиогр.: с.184-193:

87. Інвестиційні можливості і перспективи підприємств промислового міста / Л.О. Омелянович, О.В. Веретенникова; Донецький держ. ун-т економіки, торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 172 с.: рис. – Бібліогр.: с. 121-138.

88. Інвестування української економіки / Рада національної безпеки і оборони України; Національний ін-т проблем міжнародної безпеки;

- А.І. Сухоруков, С.І. Пирожков, Г.Г. Шестопапов та ін. – К.: НППМБ, 2005. – 440 с.: рис., табл. – Бібліогр.: в кінці розділів.
89. Інструкція з бухгалтерського обліку основних засобів та нематеріальних активів установ Національного банку України: Затв. Постановою Правління Національного банку України N 155 від 21.04.98 р.: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/show.php?uid=1045.2366.0>. – Заголовок з екрану.
90. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика: Учеб. пособие. – М.: Инфра М, 1998. – 204 с.
91. Карлин Т.П. Макмин А.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе ГААР): Учебник / Пер. 4 англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 445 с.
92. Кириленко В.В. Ринок фінансового капіталу / Терноп. держ. екон. ун-т. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 272 с. – Бібліогр.: с. 266-271.
93. Кігель В.Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці / Київ. екон. ін.-т менеджменту. – К.: ЦУЛ, 2003. – 202 с.: табл. – на обкл. авт. не зазн. – Бібліогр.: с. 197-200.
94. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. екон. спец. всіх форм навч. / Г.Г. Кірейцев, Н.Г. Виговська, О.М. Петрук; Житомирський інженерно-технологічний ін-т. – Житомир: ЖІТІ, 2002. – 272 с.: рис. – Бібліогр.: с. 264-267.
95. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 768 с.
96. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Львів: Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. Івана Франка, 2002. – 396 с. – Бібліогр.: с. 367-393.
97. Колтынюк Б.А. Инвестиции: Учебник – СПб.: Михайлов, 2003. – 847 с. – Библиогр.: с.762-765
98. Король В.А. Фінансові інвестиції торговельних підприємств та умови їх здійснення: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Київ. держ. торг.-екон. ун-т. – Київ, 1998. – 18 с.
99. Костырко Л.А. Стратегия финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта: Методология и организация / Восточноукраинский национальный ун-т им. Владимира Даля. – Луганск : Издательство ВНУ им. В.Даля, 2002. – 560 с. : рис. – Библиогр.: с. 500-515.
100. Кочетков В.Н. Организация лизинговых операций / В.Н. Кочетков, Е.В. Краева, О.В. Кочеткова; Европейский ун-т финансов, информационных систем, менеджмента и бизнеса. – 2.изд., стереотип.

– К.: ЕУФІМБ, 2000. – 104 с.

101.Краснокутська Н.С., Алтухова Н.О. Сучасні підходи до визначення сутності ефективності діяльності підприємства // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: Зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2006. – Вип.3. – С.182-189.

102.Крупка Я.Д. Формирование и информационное обеспечение финансирования инвестиционной деятельности // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – 2003. – №2 (60). – С.136-139.

103.Крутик А.Б., Хайкин М. Основы финансовой деятельности предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб., доп. – СПб.: Бизнес-пресса, 1999. – 448 с.

104.Кузьмин В. Лизинговые операции // Бизнес-информ. – 1999. – № 13-14. – С.23-26.

105.Лайчук С.М. Облік і контроль лізингових операцій: теорія і практика: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Інститут аграрної економіки УААН. – К., 2002. – 20 с.

106.Лебедева С.Н. Экономика торгового предприятия: Учеб. пособие. – Минск: ООО «Новое знание», 2003. – 239 с.

107.Левкович А.О. Формирование рынка лизинговых услуг: Монография. – М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2004. – 335 с. – Библиогр.: с. 326-333

108.Леонова Л.А. Бухгалтерський облік основних засобів та їх відтворення (на матеріалах вугільних шахт Донбасу): Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2004. – 22 с.

109.Лещенко М.И. Основы лизинга: Учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 333 с.

110.Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Київ. нац. торговельно-економічний ун-т. – К.:КНТЕУ, 2005. – 320 с. – Бібліогр.: с. 311-320.

111.Лісна І.Ф. Єдність економічної і соціальної ефективності на підприємстві: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Харк. держ. екон. ун-т. – Харків, 2003. – 22 с.

112.Лушкін В.А. Інвестиції та економічний розвиток / Харківський національний ун-т ім. В.Н.Каразіна. – Житомир: Житомир, 2002. – 255 с. – Бібліогр.: с. 244-252.

113.Ляшенко Г.П. Управління капіталом підприємства для зміцнення бази оподаткування: Навч. посіб. для вищих навч. закл. / Державна податкова адміністрація України; Національна академія держ.

податкової служби України. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 193 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 192-193.

114.Ляшко И.И., Тютля В.И., Кигель В.Р. Диалоговые процедуры многокритериальной оптимизации: Учеб. пособие. – К.: Изд-во Киев. ун-та, 1985. – 75 с.

115.Мазаракі А.А., Ушакова Н.М., Лігоненко Л.О. Економіка торговельного підприємства: Підручник для вузів / Під ред. проф. Н.М. Ушакової – К.: “Хрещатик”, 1999. – 800 с.

116.Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 375 с.

117.Макеєва В.Г. Лизинг: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 191 с. – Библиогр.: с. 187-189.

118.Макеєва О.В. Класифікація основних засобів: можливості удосконалення // Зб. наук. пр. Одеського державного економічного університету. – Одеса: ОДЕУ, 1999. – С.124-128.

119.Марченко А.А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів // Фінанси України. – 2002. – №9. – С.102-108.

120.Махнуша С.М. Эффективность использования нематериальных активов предприятия // Наук. пр. Миколаїв. держ. гуман. ун-ту ім. П. Могили “Києво-Могилянської академії”. – 2004. – Т.30, №17. – С.53-60.

121.Мелкумов Я.С. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 247 с.

122.Мельник Л.Г., Каринцева А.И. Экономика предприятия. Конспект лекций: Учеб. пособие. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 400 с.

123.Мельник Л.О. Ефективність кредитування підприємств роздрібної торгівлі: Дис. ... канд. екон. наук: 08.07.05; – Захищена 23.06.2006; Затв. 20.10.2006. – Харків, 2006. – 286 с.: табл. – Библиогр.: с. 202-214

124.Мерзляк А.В. Механізми державного управління іноземними інвестиціями: регіональний аспект / Українська академія держ. управління при Президентіві України. – К.: УАДУ, 2002. – 300 с. – Библиогр.: с. 286-297.

125.Механізм оцінки й управління фінансовими ризиками підприємств: (Монографія) / І.Г Бритченко, Н.А. Брегин; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2004. – 172 с. – Библиогр.: с. 155-171.

126.Міценко Н.Г. Діагностика функціонування економічного механізму торговельного підприємства // Вісник ЛКА. Серія економічна. – Вип. 19. Зб. наук. праць (за матер. міжн. наук.-практ. конф. „Структурні трансформації та інвестиційно-інноваційний

- розвиток торгівлі”)- Львів: ЛКА, 2005.- С.197-203.
127. Міщенко Н.Г. Соціальні аспекти розвитку роздрібно́ї торгівлі в умовах трансформаційних процесів // Торгівля, комерція, підприємство: Зб. Наук. праць. – Львів:ЛКА, 2002. – Вип 5. – С.5-9.
128. Міщенко В.І. Луб'яницький О.Г., Слав'янська Н.Г. Основи лізингу: Навч. посібник. – К.: Знання, 1997. – 139 с.
129. Мьльник В.В. Инвестиционный менеджмент : Учеб. пособие для вузов / В.В. Мьльник. – 4-е изд. – М.; Екатеринбург: Акад. проект; Деловая кн., 2005. – 270 с.
130. Никонова И.А. Финансирование бизнеса: Учеб. пособие. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 196 с.
131. Оборот розничных сетей в 2006 году [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.retailstudio.org/stats/2747.htm>. – Заголовок з екрану.
132. Общая теория статистики: стат. методология в изучении коммерческой деятельности: Учеб. для студентов вузов / [О. Э. Башина и др.]; под ред. О. Э. Башиной, А. А. Спирина. – 5-е изд., доп. и перераб. – Москва : Финансы и статистика, 2007. – 439.
133. Октябрьский П.Я. Статистико-экономическое исследование эффективности промышленного производства. – Л.: ЛГУ, 1983. – 168 с.
134. Основы менеджмента: Пер. с англ. / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. – 2-е изд. – М.: Дело, 2004. – 799 с.
135. Особливості розвитку підприємств на інвестиційно-інноваційних засадах в умовах реформування відносин власності / Київський національний ун-т технологій та дизайну; Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України; Академія економічних наук України; М.П. Денисенко, В.Г. Федоренко, Ю.М. Маршавін та ін. – К.: ІПК ДСЗУ, 2006. – 360 с. – Бібліогр.: в кінці розділів.
136. Оцінка ефективності інвестицій у розвідку і розробку нафтових родовищ / Івано-Франківський національний технічний ун-т нафти і газу; Я.С. Витвицький, У.Я. Витвицька, І.М. Метошоп та ін. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2006. – 248 с.: табл. – Бібліогр.: с. 178-199.
137. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність / Київ. нац. торговельно-економічний ун-т. – К.: КНТЕУ, 2002. – 301 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 280-299.
138. Пересада А.А. Інвестування: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2004. – 252 с. – Бібліогр.: с. 245-249.
139. Пичугина Т.С., Пичугин С.А. Исследование управления организационно-экономическими решениями инвестиционного строительного проекта // Науковий вісник будівництва. – 2005. – Вип.

32. – С.158-167.

140.Пичугина Т.С., Пичугин С.А. Оценка управления долгосрочными инвестициями в составе ТЭО // Коммунальное хозяйство городов. – К., 2001. – Вып.34: Сер. Экономические науки. – С.142-144.

141.Подиновский В.В. Методы анализа и системы поддержки принятия решений : Учеб. пособие / В.В. Подиновский, М.А. Потапов; Моск. физ.-техн. ин-т (ун-т). Каф. мат. и информ. Технологий. – М.: Компания Спутник+, 2003. – 65 с.

142.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №2 “Баланс”: Редакція документу від 19.12.2006 /z1364-06/ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/show.php?uid=1037.289.0>. – Заголовок з екрану.

143.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №7 “Основні засоби”: Редакція документу від 11.12.2006 /z1342-06/ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/show.php?uid=1027.243.0>. – Заголовок з екрану.

144.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №8 “Нематеріальні активи”: Редакція документу від 19.12.2006 /z1364-06/ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/show.php?uid=1037.558.0>. – Заголовок з екрану.

145.Пономаренко В.С., Ястремська О.М. Реальне інвестування суб'єктів господарювання: Навч. посібн. – Харків: ХДЕУ, 2000. – 167 с.

146.Попова І.В. Організація виходу торговельних підприємств на фондовий ринок: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Дон. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 21 с.

147.Порядок експертної оцінки нематеріальних активів: Фонд державного майна України; Державний комітет з питань науки і технологій, N 969/97 від 27.07.95 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/show.php?uid=1033.173.0>. – Заголовок з екрану.

148.Пріоритетні напрямки розвитку внутрішньої торгівлі України в сучасних умовах ринкової трансформації галузі: Звіт про НДР (заключний) / Харк. держ. ун-т харч-ня та торгівлі. – №16-04-04Б; № ДР 0104U002587. – Харків, 2004. – 226 с.

149.Прядко В.В. Економічна ефективність виробництва: проблеми теорії та методології управління. / НАН України; Рада по вивченню

продуктивних сил України. – К.: Наукова думка, 2003. – 282 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 203-210.

150.Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): Учебник для студ. вузов, обучающихся по экон. спец. – 4. изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2003. – 1011 с. – Библиогр.: в конце разд.

151.Рибалко О.М. Визнання та класифікація основних засобів // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2005. – №3. – С.175-179.

152.Різник В.С. Правове регулювання лізингу: стан, проблеми та перспективи розвитку законодавства України // УЕЛКАМ – 2004. – №1. – С.16-18.

153.Рынок облигаций Украины: Информационно-аналитический бюллетень. – 2006. №12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbonds.info/cgi-bin/download.cgi?analitics/UAbonds_12_2006.zip. – Заголовок з екрану.

154.Свірідова Н.Д. Прямі іноземні інвестиції: світовий досвід та стратегія залучення в економіку України / Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ: СНУ, 2004. – 164 с. – Бібліогр.: с. 149-163.

155.Семенов А.Г. Стратегічні методи підвищення ефективності виробництва на підприємстві / Гуманітарний ун-т "Запорізький ін-т державного та муніципального управління". – Запоріжжя: ГУ "ЗІДМУ", 2006. – 376 с. – Бібліогр.: с. 368-375.

156.Семенов Г.А. Методические основы разработки программ повышения эффективности инвестиционных проектов / Г.А. Семенов, В.М. Порожня, А.М. Ткаченко; Запорожская гос. инженерная академия. – Запорожье: ЗГИА, 2003. – 330с. : рис. – Библиогр.: с. 327-329.

157.Сідун В.А. Оптимізація джерел формування фінансових ресурсів підприємств роздрібної торгівлі: Дис. ... канд. екон. наук: 08.07.05. – Харків, 1998. – 220 с.

158.Сілакова Г.В. Сучасні тенденції іноземного інвестування в економіку України // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 197, Т.2. –С. 480-485.

159.Словарь русского языка: около 60000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов; под общ. ред. Л.И. Скворцова. – 25-е изд., испр. и доп. – Москва: Оникс, 2006. – 1327 с.

160.Сологубова Л. Лизинг и банковское кредитование: сравнительный анализ // Бизнес-информ. – 2000. – №11/12. – С.56-57.

161.Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Южно-Уральский гос. ун-т. – М.: Экономическая

- література, 2003. – 208 с. – Библиогр.: с. 195-206
162. Спасів Н.Я. Теоретичні аспекти сутності основного капіталу підприємницьких структур // Фінанси України. – 2004. – № 8. – С. 126-131.
163. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Державний комітет статистики України; Ред. О.Г. Осауленко. – К.: Техніка, 2001. – 598 с.
164. Статистичний щорічник України за 2001 рік / Державний комітет статистики України; Ред. О.Г. Осауленко. – К.: Техніка, 2002. – 644 с.
165. Статистичний щорічник України за 2002 рік / Державний комітет статистики України; Ред. О.Г. Осауленко. – К.: Техніка, 2003. – 662 с.
166. Статистичний щорічник України за 2003 рік [Електронний ресурс] / Держ.ком. статистики України; Ред. О.Г.Осауленко. – К.: CD-вид-во "Інфодиск", 2004. – 1 електрон.опт.диск (CD-ROM): цв; 12 см.- (Статистичний щорічник України, 2003). – Систем.вимоги: Pentium-266; 32 Mb RAM; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP. – Заголовок з титул. екрану.
167. Статистичний щорічник України за 2004 рік [Електронний ресурс] / Держ.ком. статистики України; Ред. О.Г.Осауленко. – К.: CD-вид-во "Інфодиск", 2005. – 1 електрон.опт.диск (CD-ROM): цв; 12 см. – (Статистичний щорічник України, 2004). – Систем.вимоги: Pentium-266; 32 Mb RAM; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP. – Заголовок з титул. екрану.
168. Статистичний щорічник України за 2005 рік [Електронний ресурс] / Держ.ком. статистики України; Ред. О.Г.Осауленко. -К.: CD-вид-во "Інфодиск", 2006. – 1 електрон.опт.диск (CD-ROM): цв; 12 см. – (Статистичний щорічник України, 2005). – Систем.вимоги: Pentium-266; 32 Mb RAM; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP. – Заголовок з титул. екрану.
169. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Державний комітет статистики України; Ред. О.Г. Осауленко. – К., 2007. – 550 с.
170. Статистичні таблиці з послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році" // Економіст. – 2004. – №7. – С. 13-89.
171. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності за 2006 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/fin/sbp/sbp_u/sbp_4_06_u.htm. – Заголовок з екрану.
172. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: (Монографія) / Г.О. Швидаренко, О.І. Олексюк; Київ. нац. екон. ун-т. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с. – Бібліогр.: с. 175-178.
173. Теорія фінансов / Н.Е. Заяц – 2-е изд., стереотип. – Мн.: Выш.

шк., 1998. –368 с.

174. Терещенко О.О. Фінансування підприємств в Україні: актуальні проблеми та шляхи їх вирішення // Економіка України. – 2002. – №1. – С.10-16.

175. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський облік на підприємствах України з ринковими формами власності: Навч. посібник. – К.: А.С.К., 1998. – 784 с.

176. Трач В.П. Лізинг: теоретичні аспекти та практика: Навч. посібник. – Львів: Львівська політехніка, 1999. – 435 с.

177. Туріянська М.М. Інвестиційні джерела / Донецький національний ун-т. – Донецьк: Юго-Восток, 2004. – 317 с. : рис., табл. – Бібліогр.: с. 303-317.

178. Управление инвестициями. / Под ред. В.В. Шеремета. – М.: «Высшая школа», 1998. – Т.1. – 416 с.

179. Философия и история генетики: поиски и дискуссии / И.Т. Фролов. – Изд. 2-е, стер. – Москва: КомКнига, 2007. – 414 с.

180. Философский энциклопедический словарь / Сост.: Е.Ф. Губский, Г.В. Кораблева, В.А. Лугченко. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 576 с.

181. Финансы и кредит: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / [Романовский М. В. и др.]; под ред. М.В. Романовского, Г.Н. Белоглазовой; Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов. – М.: Высш. образование, 2006. – 575 с.

182. Финансы фирмы: Учебник / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. – М.: Инфра М, 2007. – 520 с.

183. Финансы: Учеб. для вузов / Под. ред. Л.А. Дробозиной. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 527 с.

184. Фінансово-будівельні групи: нові учасники інвестиційного процесу / Київський національний ун-т будівництва і архітектури; С.А. Ушацький, Г.В. Лагутін, В.О. Поколенко та ін. – К.: КНУБА, 2003. – 112 с.: рис. – Бібліогр.: с. 110.

185. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібної торгівлі: (Монографія) / Л.І. Безгінова, Н.О. Власова; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків: ХДУХТ, 2006. – 160 с.: рис., табл. – Бібліогр.: с. 137-145.

186. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством: Монографія / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 322 с.: рис. – Бібліогр.: с. 236-251.

187. Халиков М.А. Моделирование производственной и инвестиционной стратегий машиностроительного предприятия / Российская экономическая академия им. Г.В.Плеханова. – М.:

- Благовест-В, 2003. – 304 с. – Библиогр.: с. 283-294.
188. Харківська область у 2002 році: Статистичний щорічник / Головне управління статистики в Харківській області; За ред. Чмихала М.Л. – Харків: ІНЖЕК, 2003. – 628 с.
189. Харківська область у 2003 році: Статистичний щорічник / Головне управління статистики в Харківській області; За ред. Чмихала М.Л. – Харків: ІНЖЕК, 2004. – 644 с.
190. Харківська область у 2004 році: Статистичний щорічник / Головне управління статистики в Харківській області; За ред. Чмихала М.Л. – Харків: Золоті сторінки, 2005. – 608 с.
191. Харківська область у 2005 році: Статистичний щорічник / Головне управління статистики в Харківській області; За ред. Чмихала М.Л. – Харків: Кримарт, 2006. – 612 с.
192. Харківська область у 2006 році: Статистичний щорічник / Головне управління статистики в Харківській області; За ред. Чмихала М.Л. – Харків, 2007. – 570 с.
193. Цивільний кодекс України: Редакція ЦКУ від 31.05.2007 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nau.kiev.ua/nau10/ukr/show.php?uid=1011.25.0>. – Заголовок з екрану.
194. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес: Учеб. пособие. – М.: Экономика, 1994. – 127 с.
195. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: Навч. посібник. – К.: Знання-Прес, 2003. – 622 с. – Библиогр.: с. 608-622.
196. Чорна М.В., Зубков С.О. Особливості здійснення політики фінансування необоротних активів // Вісник ДонДУЕТ. Сер.: Економічні науки. – 2005. – №3(27). – С.176-183.
197. Чорна М.В., Смолюс С.І. Сучасні підходи до визначення інвестиційної політики підприємства // Економічна стратегія та перспективи розвитку сфери послуг: Зб. наук. пр. – Харків: ХДУХТ, 2005. – Вип. 2. – С.321-326.
198. Штельмах В. Лизинг и банковский кредит на приобретение основных фондов: сравнение эффективности // Финансы. – 1999. – №8. – С. 19-21
199. Экономика и организация деятельности торгового предприятия / Под ред. А.Н. Соломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2002. – 291 с.
200. Экономика предприятия: Учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. / Под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 670 с.

201. Экономика торгового предприятия: Учеб. для торговых вузов / [Подгот. А.И. Гребневым и др.]. – М.: Экономика, 1997. – 237 с.
202. Эмиссия долговых бумаг (облигации, еврооблигации, векселя) [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbonds.info/ua/rus/emissions/>. – Заголовок з экрану.
203. Яковец Ю.В. Инвестиционный бизнес. – М.: Инфра М, 2002. – 368 с.
204. Яновский В.В. Источники финансирования реальных инвестиций и их экономическое обоснование: Дис. ...канд. экон. наук: 08.00.10. – Белгород, 2002. – 170 с.
205. Block, Stanley B. Foundations of financial management. – 6th ed., Homewood: Boston: Irwin, 1991. – 238 p.
206. Boobyer Christopher (Editor). Leasing Finance. – Euromoney Publications 3rd ed., 1997. – 470 p.
207. Brealey, R. A. and Myers, S.C. Principles of Corporate Finance. – Irwin McGraw-Hill, 2000. – 648 p.
208. Bul A. Alexander (Editor). Leasing Retail Space. Inst Real Pub., 1990. – 300 p.
209. Clarke Peter S. Asset Based Lending: The Complete Guide to Originating, Evaluating and Managing Asset-Based Loans, Leasing and Factoring. – McGraw-Hill Companies, 1995. – 350 p.
210. Elliott, B. and Elliott, J., Financial Accounting and Reporting. – 7th ed., Prentice Hall, 2003. – 452 p.
211. Leaseurope: facts & figures flash – 2005 [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.leaseurope.org/pages/Statistic/Stat.asp>. – Заголовок з экрану.
212. Puxty, Anthony G. Financial management: Method and meaning. – 2nd ed., 1991. – 358 p.
213. Ross, Stephen A. Essentials of corporate finance. – Boston etc.: Irwin McGraw-Hill, 1996. – 528 p.
214. Sharpe, W.F., Alexander, G.J. and Bailey, J.V. Investments. – 6th ed., Prentice Hall International, 1999. – 223 p.

Науково-практичне видання

ВЛАСОВА Наталія Олексіївна
ЧОРНА Марина Віталіївна
ЗУБКОВ Сергій Олександрович

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОЛІТИКИ ФІНАНСУВАННЯ
НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ**

Авторська редакція

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції серія ДК №2319 від 19.10.2005 р.

Підп. до друку 27.10.2008 р. Формат 60×90 1/16. Папір офсет. Друк офс.
Обл.-вид. арк. 14,8. Умов. друк. арк. 16,7. Тираж 100 прим. Зам. №

Харківський державний університет харчування та торгівлі

61051, м. Харків-51, вул. Клочківська, 333.

ДОД ХДУХТ. 61051, Харків-51, вул. Клочківська, 333