

СИТНИК Ганна,

д. е. н., доцент, професор кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

E-mail: anna_sytnik@bigmir.net
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4189-180X>

ОЛЕСЕНКО Інна,

аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна;

E-mail: InnaOlesenko@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6562-9668>

ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ: МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Досліджено тенденції зміни поточних зобов'язань підприємств торгівлі України у 2012–2018 рр. та визначено їх безпосередній вплив на рівень платоспроможності підприємств. Обґрунтовано методологічні принципи та методичний підхід до оптимізації структури поточних зобов'язань підприємства торгівлі з метою забезпечення його платоспроможності.

Ключові слова: торгівля; антикризове фінансове управління; платоспроможність підприємства торгівлі; фінансування оборотних активів; поточні зобов'язання; оптимізація поточних зобов'язань.

Сытник А., Олесенко И. Предприятия торговли: модель оптимизации структуры текущих обязательств. Исследованы тенденции изменения текущих обязательств предприятий торговли Украины в 2012–2018 гг. и определено их непосредственное влияние на уровень платежеспособности предприятий. Обоснованы методологические принципы и методический подход к оптимизации структуры текущих обязательств предприятия торговли с целью обеспечения его платежеспособности.

Ключевые слова: торговля, антикризисное финансовое управление, платежеспособность предприятий торговли, финансирование оборотных средств, текущие обязательства, оптимизация текущих обязательств.

Постановка проблеми. Важливим джерелом фінансування активів, зокрема оборотних, є поточні зобов'язання, в складі яких виокремлюють короткостроковий банківський кредит, товарний кредит (поточні зобов'язання за товари, роботи, послуги), внутрішні поточні зобов'язання (поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом, персоналом тощо). Останні дві форми в теорії корпоративних фінансів отримали назву спонтанних джерел фінансування, з огляду на те, що їх формування є результатом певної системи договірних відносин та встановлених правил і практик розрахунків. Активне застосування цих джерел обумовлюється, насамперед, простотою залучення та дешевизною.

Проте безконтрольне нарощення обсягів спонтанного фінансування, нерациональна структура поточних зобов'язань може призводити до негативних фінансових наслідків: втрати платоспроможності, фінансової стійкості та банкрутства. З огляду на це, формування методичних підходів та принципів оптимізації поточних зобов'язань є важливою ланкою роботи фінансової служби та актуальним напрямом дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам сутності, аналізу, оцінки зобов'язань присвячені дослідження вчених та практиків різного профілю: економістів-теоретиків, обліковців, юристів, фінансистів. Особливої уваги заслуговують праці Е. Хендрігсена та М. Ван Бреда, Дж. Ван Хорна, Ю. Брігхема, Б. Нідлза, Р. Шпруза і М. Муниці, С. Росса, С. Майерса та Н. Майлуфа, І. Бланка, Є. Мниха та Н. Барабаш, Ф. Бутинця, В. Сопко, А. Загороднього та ін. Здебільшого в них висвітлено принципи визнання та оцінки зобов'язань, їх економічного змісту та класифікації, характеристики основних підходів до управління (аналізу, планування, контролю).

Однак у працях закордонних авторів у межах оптимізації структури капіталу поточні зобов'язання до уваги не беруться, тобто проблематика формування їх структури не розглядається в контексті формування капіталу [1–9]. У межах управління фінансуванням оборотних активів формування поточних зобов'язань розглянуто у контексті скорочення тривалості фінансового циклу. Проте цільовий показник тривалості фінансового циклу є індивідуальним для кожного підприємства, а його мінімізація не завжди забезпечує належний рівень платоспроможності підприємства, з одного боку, а з іншого – такий підхід орієнтується лише на визначення обсягу поточної кредиторської заборгованості, не розглядаючи її склад та структуру.

Натомість, ряд вітчизняних авторів розглядають формування зобов'язань у контексті оптимізації структури капіталу, критерії якої не завжди придатні для встановлення їх оптимального рівня [10–14]. Так, максимізація рентабельності, мінімізація середньозваженої вартості капіталу вочевидь буде досягатись за нарощення дешевших і безкоштовних джерел позикового капіталу, що сприяє нарощенню обсягів спонтанного фінансування та може обернутись втратою платоспроможності.

Таким чином, попри значний науковий доробок з питань формування капіталу, проблематика оптимізації поточних зобов'язань підприємства досі не досліджувалась. Зважаючи на суттєвий вплив обсягу та структури поточних зобов'язань на рівень платоспроможності підприємства та їх значну частку у структурі фінансування активів підприємств торгівлі, теоретичні та практичні аспекти оптимізації її структури є актуальним напрямом дослідження.

Мета статті: обґрунтувати методологічні принципи та методичний підхід до оптимізації структури поточних зобов'язань підприємства торгівлі з метою забезпечення його платоспроможності.

Матеріали та методи. Дослідження ґрунтується на принципах системного підходу. Методологічні принципи оптимізації структури поточних зобов'язань обґрунтовано із застосуванням загальнонаукових методів аналізу і синтезу, наукової абстракції. Тенденції розвитку поточних зобов'язань підприємств торгівлі України ідентифіковано методами статистичного аналізу. Методи лінійного математичного програмування застосовано для побудови моделі оптимізації структури поточних зобов'язань.

Результати дослідження. Активне залучення поточних зобов'язань наразі є типовою практикою фінансування діяльності підприємств торгівлі України (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягу та рівня поточних зобов'язань підприємств торгівлі України у 2012–2018 рр.

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Усього зобов'язання	1 006 493.6	1 051 072.7	1 195 113.7	1 465 284.6	1 817 490.8	1 967 125.2	2 211 836
Поточні зобов'язання	849 708.4	882 789.9	99 878.1	1 212 225.4	1 543 044.3	1 671 853.9	1 962 177
Рівень поточних зобов'язань, %	84.42	83.99	83.33	82.73	84.90	84.99	88.71

Джерело: розраховано авторами за даними [1].

З табл. 1 випливає, що зобов'язання підприємств торгівлі у 2012–2018 рр. стабільно зростали (темпер приросту за період становив 119.76 %). Розмір поточних зобов'язань у 2018 р. зріс на 130 % порівняно з 2012 р. У загальному обсягу зобов'язань підприємств торгівлі України поточні зобов'язання посідають значну частку, яка впродовж 2012–2018 рр. незначно змінювалася і коливалася у межах 82–88 %.

При цьому в структурі поточних зобов'язань провідну частку посідали саме спонтанні джерела фінансування, зокрема, товарний кредит (табл. 2).

Таблиця 2

Структура поточних зобов'язань підприємств торгівлі України у 2012–2018 рр.

Показник	Частка, %						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Короткострокові кредити банків	14.12	15.77	14.44	11.38	8.83	9.11	7.85
Поточна кредиторська заборгованість	59.59	58.29	58.15	56.48	51.50	56.42	59.11
Поточні забезпечення	0.00	0.32	0.30	0.50	0.43	0.58	0.63
Доходи майбутніх періодів та відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	0.22	0.29	0.21	0.31	0.24	0.24	0.30
Інші поточні зобов'язання	26.06	25.32	26.90	31.33	39.01	33.65	32.11

Джерело: розраховано авторами за даними [1].

Зазначені тенденції зміни поточних зобов'язань на тлі розвитку оборотних активів призвели до погіршення рівня платоспроможності підприємств торгівлі (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка основних коефіцієнтів платоспроможності підприємств торгівлі України у 2012–2018 рр.

Коефіцієнт платоспроможності	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Загальної (коефіцієнт загального покриття)	1.09	1.05	0.97	0.98	1	1.03	1.02
Проміжної	0.87	0.84	0.77	0.75	0.78	0.77	0.76
Термінової	0.18	0.16	0.15	0.13	0.09	0.09	0.07
Абсолютної	0.05	0.06	0.07	0.07	0.06	0.07	0.05

Джерело: розраховано авторами за даними [1].

Упродовж 2012–2017 рр. значення коефіцієнта загальної платоспроможності підприємств торгівлі (див. табл. 3) загалом було критичним, що свідчить про недостатність ресурсів оборотних активів (ОА) для погашення своїх поточних зобов'язань. Значення коефіцієнта проміжної платоспроможності відповідало нормативам, однак цей показник визначає платіжну можливість підприємства щодо сплати поточних зобов'язань лише за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Значення коефіцієнта термінової платоспроможності, який показує можливість погашення короткострокових зобов'язань найближчим часом при конвертації поточних фінансових інвестицій у засоби платежу, впродовж аналізованого періоду було незадовільним. Коефіцієнт абсолютної платоспроможності, який є свідченням достатності грошових коштів для негайного покриття зобов'язань, був значно меншим за норматив.

Такий стан фінансування активів у торгівлі, його вплив на рівень та динаміку платоспроможності потребує вдосконалення підходів до управління поточними зобов'язаннями як важливого чинника забезпечення фінансової стабільності підприємств галузі. Підтримка такої стабільності необхідна для покращання загальноекономічного стану, оскільки, будучи кінцевою ланкою у просуванні товарів до споживача, торгівля, накопичуючи великі обсяги поточних зобов'язань, впливає на уповільнення оборотності коштів у масштабах економіки, що негативно впливає на підприємства інших секторів.

Оптимізація поточних зобов'язань (ПЗ) є сферою досліджень, яка розташована на перетині трьох функціональних напрямків фінансового менеджменту (рис. 1).

У межах політики управління капіталом залучення зобов'язань має відповідати основному критерію – забезпечувати зростання вартості підприємства, що відображається у підвищенні рівня фінансової рентабельності, зменшенні середньозваженої вартості капіталу.

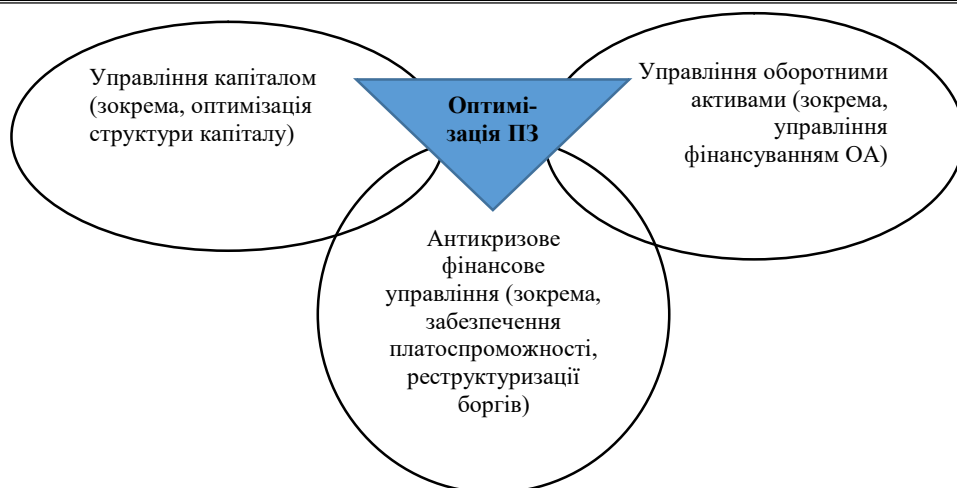


Рис. 1. Місце оптимізації поточних зобов'язань у фінансовому менеджменті

Джерело: авторська розробка.

Основним завданням управління фінансуванням оборотних активів (у т. ч. поточних зобов'язань) є забезпечення формування їх необхідного обсягу та формування раціональної структури такого фінансування відповідно до обраного типу фінансової політики, хоча критерії такої раціональності однозначно не висвітлюються в спеціалізованій літературі.

У межах антикризового фінансового управління поточні зобов'язання розглядаються в контексті необхідності забезпечення платоспроможності підприємства, тобто здатності вчасно і в повному обсягу їх погашати.

Оптимізація обсягу та структури поточних зобов'язань передбачає встановлення такого співвідношення їх елементів та загального розміру відповідно до стану активів, які б забезпечували платоспроможність підприємства та сприяли зростанню його вартості на основі рекомендованих критеріїв. Такий підхід має системний характер і є найбільш раціональним при прийнятті управлінських рішень. Він повинен ґрунтуватись на певній системі принципів.

По-перше, це принцип багатокритеріального підходу. Зважаючи на різноспрямованість завдань управління поточними зобов'язаннями в межах різних функціональних сфер фінансового менеджменту, їх оптимізація має враховувати цей аспект і відбуватись відповідно до обраного критерію, але з урахуванням низки обмежень, які б віддзеркалювали принципові завдання управління поточними зобов'язаннями підприємства торгівлі.

По-друге, принцип забезпечення фінансування необхідного обсягу оборотних активів. Фінансова діяльність спрямована, насамперед, на обслуговування операційної діяльності підприємства. Відтак, формування поточних зобов'язань має підтримувати необхідні обсяги зростання операційної діяльності, а їх обсяг визначатиметься темпами приросту оборотних активів та можливостей формування чистого робочого капіталу:

$$ПЗ_{пл} = ОА_{пл} - ЧРК, \quad (1)$$

де $ПЗ_{пл}$ – плановий обсяг поточних зобов'язань;
 $ОА_{пл}$ – плановий обсяг оборотних активів;
 $ЧРК$ – плановий обсяг чистого робочого капіталу.

По-третє, принцип ефективності. Платоспроможність детермінується цілою системою чинників, у тому числі рівнем прибутковості діяльності: наявність прибутку підвищує потенціал формування власного капіталу, що може зменшувати потребу у формуванні поточних зобов'язань. Реалізація зазначеного принципу в практичній площині передбачає залучення поточних зобов'язань за прийнятною ціною, яка не перевищує рівень рентабельності активів:

$$V_{пз} < P_a, \quad (2)$$

де $V_{пз}$ – середньозважена вартість поточних зобов'язань, %;
 P_a – рентабельність активів, %.

Зважаючи, що внутрішні поточні зобов'язання мають нульову вартість, витрати на залучення поточних зобов'язань можна оцінити таким чином:

$$V_{пз} = V_{кбк} \cdot Ч_{кбк} + V_{тк} \cdot Ч_{тк}, \quad (3)$$

де $V_{кбк}$ – вартість короткострокових банківських кредитів (ефективна середньозважена ставка по банківських кредитах, скоригована на податковий коректор), %;
 $Ч_{кбк}$ – частка короткострокових банківських кредитів, десятковий дріб;
 $V_{тк}$ – вартість товарного кредиту, %;
 $Ч_{тк}$ – частка товарного кредиту (поточних зобов'язань за товари, роботи і послуги), десятковий дріб.

Якщо порядок визначення вартості банківського кредиту широко висвітлюється в спеціалізованій літературі, регламентований відповідними нормативними актами, то підхід до оцінювання вартості товарного кредиту потребує окремої уваги. В закордонній практиці вартість товарного кредиту обумовлюється двома факторами: ціновим дисконтом за дострокову оплату та періодом надання відстрочки платежу:

$$V_{тк} = \frac{ЦД_d}{100 - ЦД_d} \cdot \frac{360}{P_k - P_n} \cdot (1 - C_n), \quad (4)$$

де $ЦД_d$ – ціновий дисконт за дострокову оплату товарів, %;
 P_k – період кредитування (відстрочки платежу), днів;
 P_n – пільговий період, днів;
 C_n – ставка податку на прибуток, десятковий дріб.

Так, якщо підприємство пропонує умови кредитування "1/10, нетто 30" (кредит надається на 30 днів (P_k); якщо підприємство оплачує товар у перші 10 днів (P_n), то отримує цінову знижку 1 % від вартості товарів ($ЦД_d$).

Ціновий дисконт (знижку) за дострокову (або ранню) оплату (*cash discount*) розрізняють поміж інших видів цінових дисконтів: знижки з ціни продажу (*trade discount*), яка надається оптовим покупцям; знижки за великий обсяг партії товару (*quantity discount*), тобто ідентифікується виключно з ранньою оплатою в межах пільгового періоду кредитування. В українських реаліях законодавче поле не дає змоги пропонувати цінові дисконти за дострокову оплату після відвантаження товарів, що унеможливує застосування формули (4) для обчислення вартості товарного кредиту. Інколи це створює ілюзію безкоштовності поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги або певних перешкод у її оцінюванні. Проте раціональна економічна поведінка ринкових агентів спонукає їх отримати певну винагороду за відволікання власного оборотного капіталу та кредитування покупців. Тому зазвичай продавці, що пропонують відстрочку платежу, збільшують ціну продажу товарів, якщо він оплачується з відтермінуванням, а зростання ціни визначається періодом надання кредиту та особливостями кредитної політики підприємства. Таким чином, підприємство-продавець, не пропонуючи ціновий дисконт за дострокову оплату, встановлює приховану цінову надбавку за надання відстрочки платежу, яка, власне, і визначатиме вартість товарного кредиту. Відтак, вартість товарного кредиту в умовах вітчизняного правового поля буде визначатись за формулою (5):

$$V_{TK} = \frac{ЦН_{В360}}{П_K} \cdot (1 - C_{п}), \quad (5)$$

де $ЦН_{В}$ – цінова надбавка за надання відстрочки платежу, яка визначається у відсотках до базової ціни (при оплаті за фактом поставки).

Важливою умовою ефективності залучення товарного кредиту є забезпечення його нижчої вартості порівняно з банківським кредитом, з огляду на те, що останній є універсальною формою кредитування (позика надається в грошовій формі). Інакше підприємству доцільніше залучати банківський кредит і бути більш гнучким у здійсненні закупівельної діяльності. Таким чином, важливою умовою ефективності формування поточних зобов'язань є дотримання умови (6):

$$V_{TK} < V_{КБК} \quad (6)$$

де V_{TK} – вартість товарного кредиту;

$V_{КБК}$ – вартість короткострокового банківського кредиту.

По-четверте, принцип відповідності строків погашення. Можливість забезпечення платоспроможності підприємства обумовлюється не лише наявністю достатньої ліквідної маси активів для покриття поточних зобов'язань, а і співвідношенням рівня ліквідності цих активів та термінів погашення поточних зобов'язань. Відсутність "касових

розривів" можлива лише за умови, що поточні активи швидше трансформуються в грошові кошти за ринковою вартістю, ніж настає термін погашення поточних зобов'язань. Це можна описати такою нерівністю:

$$ПО_{oa} < ПО_{pz}, \quad (7)$$

де $ПО_{oa}$ – середній період обороту оборотних активів;
 $ПО_{pz}$ – середній період обороту поточних зобов'язань.

По-н'яте, принцип функціональної відповідності. Формування поточних зобов'язань є результатом реалізації на підприємстві певного типу політики фінансування оборотних активів. Важливий чинник платоспроможності – вибір джерел фінансування відповідно до структури активів. Принциповим моментом є узгодженість обсягів окремих видів поточних активів та поточних зобов'язань, особливо найменш ліквідних видів оборотних активів – запасів. Відповідно до існуючих моделей фінансової стійкості, запаси ризиковано фінансувати за рахунок внутрішніх поточних зобов'язань, порушення термінів погашення яких тягне фінансову та адміністративну відповідальність. Тому важливою умовою формування структури поточних зобов'язань є дотримання необхідності покриття запасів так званими "нормальними джерелами", до складу яких включають: чистий робочий капітал, товарний кредит та короткостроковий банківський кредит:

$$ЗВ \leq НДФ, \quad (8)$$

де $ЗВ$ – сума запасів та витрат майбутніх періодів (у складі оборотних активів);
 $НДФ$ – нормальні джерела фінансування.

Зазначені принципи покладено в основу побудови математичної моделі задачі оптимізації обсягу та структури поточних зобов'язань підприємства торгівлі, зокрема на метод лінійного програмування. Введемо необхідні позначення (*табл. 4*).

Таблиця 4

Основні позначення для побудови математичної моделі задачі оптимізації обсягу та структури поточних зобов'язань підприємства торгівлі

Оборотні активи	Умовне позначення	Джерело фінансування	Умовне позначення
Запаси, витрати майбутніх періодів	$a1$	Чистий робочий капітал	$b1 = a \cdot x1$
Поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги	$a2$	Короткострокові кредити банків	$b2 = a \cdot x2$
Поточна дебіторська заборгованість за внутрішніми та іншими розрахунками	$a3$	Поточні зобов'язання за товари, роботи і послуги (товарний кредит)	$b3 = a \cdot x3$
Грошові кошти	$a4$	Поточні зобов'язання за розрахунками (внутрішні поточні зобов'язання)	$b4 = a \cdot x4$
Разом оборотні активи	a	Разом джерела фінансування	b

де $x1-x4$ – частки окремих джерел фінансування оборотних активів у їх загальному обсягу, десятковий дріб.

Основним критерієм оптимізації є забезпечення цільового рівня платоспроможності підприємства за умови дотримання зазначених принципів, які становлять основу формування системи обмежень. Таким чином, цільовою функцією оптимізації обсягу та структури поточних зобов'язань є забезпечення цільового рівня коефіцієнта загального покриття:

$$\frac{\alpha}{a \cdot x_1 + a \cdot x_2 + a \cdot x_3 + a \cdot x_4} = \text{КЗП}_{\text{ц}}, \quad (9)$$

за обмежень (10), (11):

$$\left\{ \begin{array}{l} V_{\text{пз}} < P_a \\ V_{\text{вз}} < V_{\text{в2}} \\ \text{ПО}_{\text{а}} < \text{ПО}_{\text{пз}} \\ a_1 \leq b_1 + b_2 + b_3 \\ x_1 + x_2 + x_3 + x_4 = 1 \end{array} \right., \quad (10)$$

$$x_i(2,3,4) \geq 0, \quad (11)$$

де КЗПц – цільове значення коефіцієнта загального покриття;

Vпз – середньозважена вартість поточних зобов'язань;

Pa – рентабельність активів;

Vвз – вартість товарного кредиту;

Vв2 – вартість короткострокового банківського кредиту;

ПОа – середній період обороту оборотних активів;

ПОпз – середній період обороту поточних зобов'язань.

Зазначена модель розв'язується засобами табличного редактора *Excel* ("Пошук рішення"), що робить її доступною для використання підприємствами різного розміру.

Запропонований підхід забезпечує комплексне рішення проблеми оптимізації структури поточних зобов'язань відповідно до зазначених принципів та обраної підприємством фінансової політики, відповідає головній функції підприємства – забезпечення зростання його вартості шляхом введення відповідних обмежень, сприяє формуванню стану фінансової безпеки, підвищенню кредитного рейтингу підприємства.

Висновки. Поточні зобов'язання як нормальне явище в діяльності підприємства, завжди є джерелом підвищеного ризику втрати платоспроможності та потенційного банкрутства, особливо в торгівлі, де її обсяги надзвичайно високі. Водночас методологічні аспекти її оптимізації залишаються недостатньо розробленими та висвітленими в сучасних дослідженнях. Запропоновані принципи та модель оптимізації суттєво розвиває теоретичні основи управління фінансуванням оборотних активів, антикризового фінансового управління та сприяє розв'язанню актуальної проблеми підприємств торгівлі в практичній площині. Це обумовлено:

- комплексністю запропонованого підходу, його багатокритеріальністю, що віддзеркалюється в заданій системі обмежень і враховує всі завдання управління поточними зобов'язаннями;

- варіативністю вибору критерію оптимізації шляхом індивідуального встановлення цільового значення коефіцієнта загального покриття (який варіює в діапазоні від 1 до 3 відповідно до розроблених у спеціалізованій літературі рекомендацій) згідно з обраним типом фінансової політики;

- сприяє мінімізації ризику втрати платоспроможності, що є необхідною умовою фінансової безпеки та збалансованого фінансового розвитку підприємства, особливо в умовах нестабільного зовнішнього середовища;

- створює основу для контролю поточних зобов'язань та розробки дієвих механізмів усунення негативних відхилень;

- може бути основою для вдосконалення портфеля постачальників, зокрема тих, хто надає відстрочку платежу шляхом їх відбору відповідно до цільових показників вартості товарного кредиту та терміну погашення.

Загалом запропонований інструментарій дає змогу створити основу для більш осмисленого управління поточними зобов'язаннями підприємства торгівлі, структурувати цей процес. Логічним продовженням викладених положень є розроблення пропозицій щодо вдосконалення методів та механізмів контролю платоспроможності, у т. ч. поточних зобов'язань підприємства торгівлі, що буде наступним напрямом наукових розвідок авторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Хендрігсен Э. С., Ван Бред М. Ф. Теория бухгалтерского учёта; пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2000. 576 с. Серия "Бухгалтерский учёт и аудит".
3. Ван Хорн Дж. С., Вахович Дж. (мл). Основы финансового менеджмента. 12-е изд.; пер. с англ. М.: Вильямс, 2008. 1232 с.
4. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2. т.; пер. с англ. под ред. В.В. Ковалёва. СПб.: Экон. шк., 1997. Т.1. 497 с.
5. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета; пер. с англ. Я. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2004. 496 с.
6. Sproese R. A. Tentative Statement of Broad Accounting Principles for Business Enterprises. by Robert Sprouse, Maurice Moonitz. Accounting Research Study No. 3, New York: AICPA, 1962. 55-59 p.
7. Ross S. The determinants of financial structure: the incentive signaling approach. *Bell Journal of Economics*. 1977. Vol. 8. P. 23-40.
8. Myers S., Majluf N. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of financial economics*. 1984. Vol. 13. P. 187-221.
9. Myers S. Still searching for optimal capital structure. *Journal of Applied Corporate Finance*. 1993. Vol. 6. P. 4-14.

10. Бланк И. А. Управление использованием капитала. Київ: Ника-Центр: Эльга, 2000. 656 с.
11. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. Київ: Ника-Центр: Эльга, 2006. 656 с.
12. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 536 с.
13. Щербань О. Д., Насібова О. В., Сухоруков Р. В. Методи регулювання та оптимізації структури капіталу підприємства. *Економіка та держава*, 2017. № 12. С. 82-88.
14. Слав'юк Р. А. Капітал підприємств і банків: теоретичні основи формування та управління: монографія. Київ: ДВНЗ "Університет банківської справи", 2016. 332 с.

Стаття надійшла до редакції 01.06.2020.

Sytnyk A., Olesenko I. Trade enterprises: model of optimization of current liabilities structure.

Background. An important source of financing assets, including current ones, are current liabilities. However, the uncontrolled increase of the certain types of current liabilities and their irrational structure can lead to negative financial consequences: loss of solvency or financial stability and bankruptcy.

The **aim** of the article is to substantiate the methodological principles and the methodological approach to optimizing the structure of current liabilities of the trade enterprise in order to ensure its solvency.

Materials and methods. The study is based on the principles of a systematic approach. During the research methods of analysis and synthesis, scientific abstraction, statistical analysis, linear mathematical programming have been used.

Results. We have analyzed current liabilities of Ukrainian trade enterprises during 2012–2018, identified their changing trends and their direct impact on the solvency level of enterprises, which predetermined the need for improving approaches to managing current liabilities of trade enterprises. The system of methodological principles has been proved: a multicriteria approach; providing financing of the required amount of current assets; efficiency; compliance with maturities and functional compliance. These principles founded the mathematical model of the problem of optimizing the volume and structure of current liabilities of the trading company on the basis of the linear programming method. The main optimization criterion has been identified as the target level of the enterprise solvency, as long as the above mentioned principles are followed, which form the basis of the formation of a restrictions system.

Conclusion. The suggested approach allows creating the fundamentals of a more meaningful management of current liabilities of the trade enterprise, structuring this process, and contributes to solving topical problems within a practical scope.

Keywords: trade; anti-crisis financial management; solvency of the trade enterprise; financing of current assets; current liabilities; optimization of current liabilities.

REFERENCES

1. Oficijnyj sajt Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
2. Hjendrgigsen, Je. S., & Van Bred, M. F. (2000). *Teorija buhgalterskogo uchjota [Accounting theory]*; Ja. V. Sokolov (Ed.). [Trans]. Moscow: Finansy i statistika [in Russian].

3. Van Horn, Dzh. S., & Vahovich, Dzh. (ml). (2008). Osnovy finansovogo menedzhmenta [Fundamentals of Financial Management]. [Trans]. Moscow: Vil'jams [in Russian].
4. Brigham, Ju., & Gapenski, L. (1997). Finansovyj menedzhment [Financial Management]. Polnyj kurs. [Trans]. V. V. Kovaljov (Ed.). SPb.: Jekon. shk. [in Russian].
5. Nidlz, B., Anderson, H., & Koldujell, D. (2004). Principy buhgalterskogo ucheta [Principles of Accounting]. Ja. Sokolov [Trans]. Moscow: Finansy i statistika [in Russian].
6. Sproese, R. A. (1962). Tentative Statement of Broad Accounting Principles for Business Enterprises. by Robert Sprouse, Maurice Moonitz. Accounting Research Study No. 3. New York: AICPA [in English].
7. Ross, S. (1977). The determinants of financial structure: the incentive signaling approach. *Bell Journal of Economics*. (Vol. 8). 23-40 [in English].
8. Myers, S., & Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of financial economics*. (Vol. 13). 187-221 [in English].
9. Myers, S. (1993). Still searching for optimal capital structure. *Journal of Applied Corporate Finance*. (Vol. 6). 4-14 [in English].
10. Blank, I. A. (2000). Upravlenie ispol'zovaniem kapitala [Management of Capital Use]. Kyiv: Nika-Centr: Jel'ga [in Russian].
11. Blank, I. A. (2006). Finansovyj menedzhment [Financial Management]. Kyiv: Nika-Centr: Jel'ga [in Russian].
12. Mnyh Je. V., Barabash N. S. (2014). Finansovyj analiz [Financial Analysis]. Kyiv: Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t [in Ukrainian].
13. Shherban', O. D., Nasibova, O. V., & Suhorukov R. V. (2017). Metody reguljuvannja ta optymizacii' struktury kapitalu pidprijemstva [Methods of Regulation and Optimization of the Capital Structure of the Enterprise]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and State*, 12, 82-88 [in Ukrainian].
14. Slav'juk, R. A. (2016). Kapital pidprijemstv i bankiv: teoretychni osnovy formuvannja ta upravlinnja [Capital of Enterprises and Banks: Theoretical Foundations of Formation and Management]. Kyiv: DVNZ "Universytet bankivs'koi spravy" [in Ukrainian].