

О.В. Михайлова, асп.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Розглянуто зміст і розкрито особливості основних етапів управління оборотними активами на підприємствах роздрібною торгівлі на основі системного підходу.

Rассмотрено содержание и раскрыты особенности основных этапов управления оборотными активами на предприятиях розничной торговли на основе системного подхода.

Maintenance is considered and the features of basic stages of circulating assets management are exposed in the enterprises of retail business on the basis of systems approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Оборотні активи займають провідне місце у складі ресурсного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі. Управління оборотними активами є найважливішою складовою в загальній системі управління як комерційною, так і фінансовою діяльністю торгових підприємств. Їх розмір і склад значною мірою визначають фінансовий стан, ефективність функціонування і конкурентоспроможність підприємств. В умовах економічної кризи, обмеженості та дорожнечі ресурсів проблеми управління оборотними активами набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління оборотними активами досить широко висвітлені в економічній і фінансовій літературі [1-4]. Але при цьому основна увага приділяється політиці фінансування, а в меншій мірі розглядаються питання формування необхідного об'єму і оптимального складу оборотних активів, не враховуються галузеві особливості роздрібною торгівлі.

Мета та завдання статті. Метою даної статті є системний розгляд основних етапів управління оборотними активами і виявлення особливостей, властивих підприємствам роздрібною торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління оборотними активами припускає системний підхід до постановки цілей, визначення суб'єкта, об'єкта і методів управлінських дій. Необхідність системного підходу до управління оборотними активами в сучасних умовах визначається їх мобільністю, роллю в забезпеченні безперервності господарських процесів. Оборотні кошти з позиції цього підходу слід розглядати як систему взаємодіючих елементів, функціонування

яких об'єднане єдиною метою торгового підприємства.

Процес управління оборотними активами розпадається на два важливі етапи: це процес їх формування і процес фінансування. У підприємствах роздрібно́ї торгівлі, як показують дослідження, основною проблемою управління, в даний час, є формування необхідного розміру і складу оборотних активів, оскільки політика фінансування в умовах ринку покупця досить одноманітна для більшої частини підприємств, коли джерелом засобів є кредиторська заборгованість.

Управління формуванням оборотних активів пов'язане з :

1) визначенням і підтримкою необхідного їх об'єму, що забезпечує поточні потреби підприємств роздрібно́ї торгівлі в товарних запасах, грошових коштах і засобах, що відволікаються в дебіторську заборгованість;

2) оптимізацією їх складу з погляду забезпечення необхідного рівня ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, швидкості обороту і рентабельності, зниження комерційних і фінансових ризиків.

Величина оборотних активів визначається не лише потребами торгово-технологічних процесів, але і випадковими чинниками. Тому прийнято підрозділяти їх на постійні та змінні [1].

Постійна або системна частина оборотних активів – це мінімум, необхідний, для здійснення поточної господарської діяльності. А оскільки поточна діяльність підприємств протікає в досить нестабільному зовнішньому середовищі, то цю частину активів можна вважати умовно-постійною. Їх величина може бути визначена як постійна лише в короткостроковому періоді.

Змінна або варіююча складова відображає додаткові поточні активи, необхідні в пікові періоди і як страховий запас. Необхідність останнього особливо актуальна в умовах інфляційної економіки і структурної кризи галузей, оскільки забезпечує відтворювальні процеси, ринкову життєздатність підприємства і підвищує рівень ліквідності [2].

У зв'язку з вищесказаним, теорія фінансового менеджменту розглядає три принципові підходи до політики формування об'єму оборотних активів підприємства – консервативний, помірний і агресивний [3].

Консервативний підхід передбачає не лише повне задоволення поточної потреби у всіх видах оборотних активів, забезпечуючи нормальний хід діяльності, але і створення достатніх розмірів резервів на випадок непередбачених складнощів у постачанні господарюючого суб'єкта товарами, затримки інкасації дебіторської заборгованості, активізації попиту покупців. Такий підхід гарантує мінімізацію комер-

ційних і фінансових ризиків, але негативно позначається на ефективності використання оборотних активів – їх оборотності та рівні рентабельності.

Помірний підхід формування оборотних активів направлений на повне задоволення поточної потреби у всіх їх видах і створення нормальних страхових розмірів на випадок найбільш типових збоїв в ході діяльності торгових підприємств. При такому підході забезпечується середнє для реальних господарських умов торгової організації співвідношення між рівнем ризику і ефективністю використання оборотних активів.

Агресивний підхід – підхід полягає в мінімізації всіх форм страхових резервів по окремих видах засобів. За відсутності збоїв у ході діяльності даний підхід до формування оборотних коштів забезпечує максимальну ефективність їх використання. Проте будь-які збої, викликані впливом внутрішніх або зовнішніх чинників, призводять до істотних втрат із-за скорочення об'єму виробництва і реалізації [3].

Вибраний підхід до формування оборотних активів (або тип політики їх формування), відображаючи різні співвідношення рівня ефективності їх використання і ризику, кінець кінцем, визначає суму цих коштів і їх рівень по відношенню до об'єму діяльності (товарообігу) торгового підприємства.

Визначення загального обсягу оборотних активів пов'язане з оптимізацією їх розміру з погляду мінімізації рівня ризиків і максимізації прибутку. У разі невеликого розміру оборотних активів, коли їх недостатньо для здійснення торгово-технологічних процесів, – великі комерційні ризики і ризики втрати ліквідності. При цьому товарообіг може бути нижче за точку беззбиткової або прибуток підприємства буде мінімальним. Коли розмір оборотних активів досягає значних розмірів і підприємство має в своєму розпорядженні тимчасово вільні засоби, то не дивлячись на зниження рівня ризиків, прибуток зменшується через зростаючі витрати на їх зміст і фінансування. У таблиці 1 наведено можливі наслідки надлишку (недоліку) елементів оборотних активів.

У зв'язку з цим торгові підприємства повинні прагнути до досягнення якихось середніх (оптимальних) значень розмірів мобільних активів, за яких прибуток максимізувався, а ризики мають допустимі рівні. Проте величина середнього або оптимального рівня не вирішує в остаточному вигляді завдання визначення обсягу оборотних активів. У сучасних умовах існують способи, за допомогою яких можна збільшити або зменшити цю величину. Важливим залишається завдання визначення тих частин загального обсягу, які повинні припадати на частку товарних запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів.

Таблиця 1 – Можливі наслідки надлишку (нестачі) елементів оборотних активів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі

Елемент оборотних активів	Наслідки надлишку	Наслідки нестачі
Товарні запаси	<ol style="list-style-type: none"> 1. Затоварювання складів. 2. Брак складських приміщень. 3. Додаткові витрати зі зберігання. 4. Додаткові втрати від зниження якості товарів і природного спаду. 5. Втрати прибутку із-за уповільнення швидкості обороту і продажу товарів із додатковими знижками. 6. Втрати від інфляції. 7. Інші 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Порушення ритмічності або припинення процесу продажів. 2. Неєфективне використання складських приміщень. 3. Збільшення транспортних витрат. 4. Зниження ділової репутації, іміджу підприємства. 5. Втрата лояльності покупців. 6. Інші
Дебіторська заборгованість	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ризик неповернення грошових коштів. 2. Зниження ліквідності та платоспроможності підприємства. 3. Відвернення власних засобів. 4. Необхідність у додатковому позиковому фінансуванні. 5. Інші 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Можуть бути свідомством зниження ділової активності, але в основному сприятливі, сприяючи зниженню ризиків і прискоренню оборотності засобів.
Грошові кошти	<ol style="list-style-type: none"> 1. Високі ризики знецінення від інфляції. 2. Втрати прибутку у зв'язку з невикористанням в обороті. 3. Інші 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Порушення в ритмічності закупівлі товарів і проведенні господарських операцій. 2. Ризик втрати платоспроможності та ліквідності. 3. Необхідність залучення додаткових позикових засобів. 4. Інші

У вирішенні наступного завдання не останню роль відіграє нормування оборотних активів. Нормування як процес визначення планової величини окремих елементів оборотних активів неновий. Він широко використовувався на підприємствах торгівлі в адміністративно-командній економіці для цілей централізованого розподілу фінансових ресурсів і контролю за їх використанням.

У даний час не існує однозначного погляду і єдиного підходу до визначення кола завдань, що вирішуються в процесі нормування. Одні автори вважають, що система управління оборотними активами повинна бути комплексною, тому нормуванню підлягає кожен елемент оборотних активів за можливістю з внутрішньою деталізацією (по видах активів, по напрямках діяльності, по термінах зберігання і т.ін.). Деякі уточнюють, що починати треба з найбільш проблемних елементів.

Інші відзначають, що створення нормативів для всіх оборотних коштів не виправдане. Доцільно нормувати лише ті статті оборотних активів, відносно яких дотримуються наступні умови:

- господарські операції з ними носять регулярний характер;
- їх частка у складі активів істотна (більше 5...10%) і вони однорідні за своїм складом;
- підприємства можуть впливати на їх величину.

Дані підходи, на нашу думку, не суперечать один одному, а їх відмінності полягають лише в ступені точності та методах розрахунку планових показників. Якщо для визначення умовно-постійних елементів оборотних активів слід використовувати методи техніко-економічних розрахунків, то для змінної їх частини – статистичні та аналітичні. У цілому загальна потреба в оборотних активах на стадії розрахунку нормативу може бути представлена таким чином:

$$OA_{\text{пл}} = (TЗ_{\text{уп}} + GK_{\text{уп}}) + (TЗ_{\text{зм}} + ДЗ + GK_{\text{зм}} + OA_{\text{зм}}),$$

де $OA_{\text{пл}}$ – планова потреба в оборотних активах підприємств роздрібно-ї торгівлі на певний період; $TЗ_{\text{уп}}$ – планова потреба в умовно-постійній частині товарних запасів, пов'язана з формуванням операційних запасів, обслуговуючих поточні продажі (в дорозі та на складі); $GK_{\text{уп}}$ – планова потреба в умовно-постійній частині грошових коштів, обслуговуючих поточні продажі (у касі та на розрахунковому рахунку); $TЗ_{\text{зм}}$ – планова потреба в змінній частині товарних запасів, пов'язана з формуванням страхових і резервних запасів; $ДЗ$ – планова потреба в дебіторській заборгованості (змінна частина оборотних активів), обслуговуюча поточну господарську діяльність; $GK_{\text{зм}}$ – змінна частина грошових коштів, які тимчасово вільні та можуть використовуватися як короткострокові фінансові вкладення; $OA_{\text{зм}}$ – змінна частина оборотних активів, які не використовуються в поточній господарській діяльності (що тимчасово відволікаються з обороту).

Як показують дослідження, близько 80% оборотних активів підприємств роздрібно-ї торгівлі складають запаси товарів. На сьогодні існує декілька широко відомих способів оптимізації запасів, які не позбавлені недоліків (модель економічно обґрунтованого замовлення *EOQ*; нормативна модель; модель тривалості операційного циклу; мо-

дель оптимізації запасів тощо). При цьому універсального підходу не існує. Не зупиняючись детально на характеристиці даних методів, відзначимо деякі особливості сучасної роздрібно торгівлі, які накладають певний відбиток на процес планування товарних запасів:

- зниження частки або повна відсутність запасів на складі, коли основна їх частина розташована в торговому залі;

- високий ступінь готовності товарів, що поступають від постачальників, до продажу, що зменшує об'єм відповідних операцій в магазині;

- технічні можливості по швидкій доставці та постійному контролю за рухом товарів і станом запасів;

- широкий асортимент товарів вимагає укрупненого угруповування відповідної особливостям попиту: основні товари; асортиментні, модні товари; предмети захоплення і колекціонування, найходовіші товари і т.п.;

- використання в управлінні філософії мерчендайзинга, що об'єднує процеси закупівель і продажів;

- впровадження менеджменту категорій товарів, а не окремих торгових марок і моделей;

- створення логістичних систем з управління та організації руху товарів;

- та ін.

Наступним важливим елементом оборотних активів, потреба в якому необхідно визначати, є грошові активи. До класичних підходів за розрахунком оптимальної їх величини відносять моделі Баумоля, Міллера – Орра, які також не позбавлені недоліків. Це дозволяє відзначити, так само як і із запасами, універсального підходу не існує.

Що стосується дебіторської заборгованості в підприємствах роздрібно торгівлі, то силу того, що вона не обслуговує основні торговотехнологічні процеси і, відповідно, її величина незначна, обґрунтування потреби в даному активі може ґрунтуватися на статистичних і аналітичних методах.

Управління складом оборотних активів повинне базуватися на обліку особливостей функціонування основних їх елементів і політиках управління товарними запасами, грошовими коштами і дебіторською заборгованістю, що склалися на підприємстві. Оптимізація структури припускає такий вид співвідношення елементів поточних активів, який забезпечував би підприємству нормальний (рекомендований або плановий) рівень платоспроможності, який визначається системою коефіцієнтів ліквідності: загальним, проміжним і абсолютним. Ми згодні з думкою тих авторів, які вважають, що нормальний рівень не може бути однозначним для всіх підприємств. Він повинен бути індиві-

дуальним і враховувати особливості галузі та особливості функціонування самого підприємства, мети і завдання його розвитку. Використання одночасно трьох коефіцієнтів дозволяє пов'язати загальний рівень платоспроможності із структурою оборотних активів [4].

Висновки. Таким чином, приведені міркування підтверджують, що управління оборотними активами в підприємствах роздрібної торгівлі представляє складний і неоднозначний процес, що має галузеві особливості і що вимагає системного підходу.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Управление активами [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр : Эльга, 2002. – 720 с.
2. Крейнина, М. Н. Финансовый менеджмент [Текст] / М. Н. Крейнина. – М. : Дело и сервис, 2003. – 304 с.
3. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс [Текст] : в 2 т. / Ю. Бригхем, П. Гапенски ; пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – СПб. : Экономич. школа, 1997. – Т. 2 – 668 с.
4. Власова, Н. О. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі [Текст] : монографія / Н. О. Власова, Т. С. Пічугіна, П. В. Смирнова ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 222 с.

Отримано 01.10.2010. ХДУХТ, Харків.
© О.В. Михайлова, 2010.

УДК 339.371.246(477)

І.І. Помінова, ст. викл.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННИХ ФОРМ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Розкрито основні риси та структурні особливості електронних форм торгівлі; показано специфіку поведінки підприємств електронної торгівлі в умовах сучасної України.

Раскрыты основные черты и структурные особенности электронных форм торговли; показана специфика поведения предприятий электронной торговли в условиях современной Украины.

The character features and structural changes electronic forms of trade are defined; specific features of strategy of entities in the field of electronic trade.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток Інтернету та загальний розвиток економіки в Україні сприяли зародженню нової форми організації торгівлі – електронної, яка відкриває принци-